تحليل مخاطر الاستثمار في المصارف الإسلامية

بين النظرية والتطبيق

تأليف

محمد نور علي عبد الله



أ- أهمية ومشكلة الدراسة

تعتبر تجربة المصارف الإسلامية ثمرة من ثمار الصحوة الإسلامية المباركة التي يشهدها العالم الإسلامي اليوم، والتي تدعو إلى تطبيق منهج الله في كافة مجالات الحياة، وتطهير معاملات المسلمين من الربا وجميع صور التعامل الحرام.

ولما كانت هذه التجربة حديثة وتقوم على أسس وقواعد تختلف عن قواعد النظام المصرفي الربوي السائد كان من الطبيعي أن يسبب لها ذلك مخاطر ومشكلات عملية لا تعيقها عن أداء دورها الريادي في تحقيق التنمية الشاملة فحسب بل وتهدد وجودها واستمرارها أيضا، الأمر الذي يظهر الحاجة إلى وجود دراسات مستقلة ومتخصصة تعنى بدراسة هذه الظاهرة وتحليلها وتقديم الحلول المناسبة لها.

ب - سبب اختيار الموضوع

بدأ التفكير في هذا الموضوع بعد ملاحظة النجاحات المتوالية التي حققتها المصارف الاسلامية في زمن قياسي، صاحبها شعور لدى البعض بأن هذه المصارف لا تواجه مخاطر يمكن أن يعتد بها، وإن وجدت فهي لا تختلف عن المخاطر التي تواجه المصارف التقليدية، لاسيما وقد استطاعت معظم هذه المصارف أن تحقق معدلات مرتفعة من الأرباح، وتحافظ على نسب عالية من الاحتياطات مقارنة بغيرها من المصارف العاملة داخل الأجهزة المصرفية التي تعمل فيها، ولما كانت القراءة الجادة للقوائم المالية لهذه المصارف والنظرة الفاحصة الى النشاطات التي تقوم بها توحي بغير ذلك، دفعني كل ذلك إلى

التصدي لهذا الموضوع، لكشف النقاب عن المخاطر المختلفة التي تتعرض لها هذه المصارف، وتحديد أبعادها ومظاهرها وآثارها على أعمال المصارف الاسلامية.

جـ - هدف الدراسة

تهدف هذه الدراسة الى حصر وتحديد المخاطر التي تواجه المصارف الإسلامية، وتحليل عواملها المختلفة، وتعميمها على المصارف الاسلامية، ومن ثم اقتراح آليات يمكن من خلالها مواجهة تلك المخاطر، والتخفيف من آثارها على المصارف الاسلامية.

د - فرضيات الدراسة

تقوم هذه الدراسة على عدة فرضيات هي:

١- أن المصارف الاسلامية تواجه مخاطر أعلى من المخاطر التي تواجهها المصارف التقليدية.

٢- وبناء على الفرضية الأولى فإن الأعباء التي تقع على دوائر الاستثمار في المصارف الاسلامية أكبر منها في المصارف التقليدية.

٣- تلعب البيئة والقوانين المصرفية السائدة دورا بارزا في تحديد النشاط الاستثماري التي يقوم به كل مصرف إسلامي منفردا.

٤- يتوقف نجاح تطبيق كثير من العقود الشرعية في المصارف الاسلامية على توافر درجة عالية من النزاهة والثقة لدى المتعاملين مع المصارف الاسلامية.

هـ - منهجية الدراسة

ستستخدم هذه الدراسة في إطارها النظري المنهج الاستقرائي من حيث تتبع مصادر المخاطر التي تواجه المصارف الإسلامية في مجال الاستثمار وعلاقتها مع البيئة والقوانين السائدة وتحليل عواملها المختلفة، والتوصل إلى نتائج يمكن تعميمها على المصارف الإسلامية.

أما في الجانب التطبيقي من الدراسة فسيتم استخدام المنهج الاستنباطي ممثلا في تطبيق المعايير والنسب المالية والتحليل الأفقي والرأسي للقوائم المالية لمصرف إسلامي سيتم اختياره لهذا الغرض ومحاولة كشف نوعية المخاطر التي تواجه هذا المصرف، مستفيدين أيضا من أدوات التحليل المالي الأخرى التي تتناسب مع حجم البيانات المالية المتوافرة عنه.

ومن الأهمية بمكان الإشارة إلى أن نتائج الدراسة التطبيقية غير قابلة للتعميم على جميع المصارف الإسلامية لأن ذلك يتطلب توفير أكبر عدد ممكن من البيانات عن المصارف الإسلامية محل الدراسة عن فترة معينة، كما يشترط لتحقيق ذلك أن تكون العينة المختارة كافية ومناسبة لتمثيل مجتمع الدراسة، الأمر الذي يفوق حجم هذا البحث، وبالتالي فإن نتائج الدراسة التطبيقية ستنطبق فقط على المصرف الإسلامي الذي سيخضع لهذا التحليل، وهذا لا يمنع من أن تستخدم نتائج الدراسة التطبيقية كمؤشر يمكن أن يقود الباحثين إلى إجراء دراسات موسعة ومتعمقة في هذا المجال يشمل أكبر عدد ممكن من المصارف الإسلامية.

أدبيات الدراسة (الدراسات السابقة)

تناولت دراسات عديدة موضوع مخاطر الاستثمار في المصارف الاسلامية، وإن اختلفت كل منها في طريقة معالجتها لهذا الموضوع، كما يلاحظ أن طريقة معالجة تلك الدراسات لموضوع البحث كانت جزئية، أي أن كل واحدة منها اهتمت بجانب معين من المخاطر، فقد قام الدكتور غالب الرفاعي (عام١٩٩٨م) بتحليل مخاطر الاستثمار في البنوك الاسلامية، ولكنه ركز فقط على عقد المضاربة، وذلك في بحث له بالانجليزية بعنوان " عقد المضاربة: حالة عدم تناظر المعلومات "، كما قدم الدكتور عبد الستار أبو غدة بحثا في هذا الموضوع بعنوان " الوسائل المشروعة لتقليل مخاطر المضاربة " (عام١٩٩٦م)، أما في عقد المشاركة فقد عالج هذا الموضوع بعمق الدكتور سيد الهواري في كتابه: " التمويل بالمشاركة في البنوك الاسلامية " (عام١٩٩٦م)، أما بقية العقود الشرعية كالمرابحة والمزارعة وعقد السلم وعقد الاستصناع فلم تحظ الاهتمام الكافي من قبل الباحثين في هذا الموضوع كما حظي عقد المضاربة والمشاركة، وفي مجال تحليل المخاطر المالية للبنوك الاسلامية قدم بكر الريحاني ورقة عمل الى دورة نظمها معهد الدراسات المصرفية في عمان بعنوان " تحليل مخاطر المصارف الاسلامية " ولكنه لم يتعرض في دراسته الى تحليل مخاطر العقود الاسلامية، بينما ركز على تحليل مخاطر البنوك بشكل عام كمخاطر تقلبات أسعار الصرف ومخاطر البنوك ومخاطر البلدان والمخاطر السياسية، وفي الجانب التطبيقي من دراسته استخدم

أسلوب التحليل الأفقي والرأسي والنسب المالية لتحليل القوائم المالية لبنك اسلامي افتراضي، تسهيلا لعرض وتوضيح المعايير والنسب المالية التي يمكن استخدامها لتحليل مخاطر المصارف الاسلامية، وبناء عليه فإن هذه الدراسة تتميز بأنها تعالج موضوع البحث بشكل أكثر شمولية، بحيث تقوم بعرض وتحليل أهم ما توصل اليه الباحثون في دراساتهم السابقة، ومعالجة جوانب أخرى لم يتطرق اليها الباحثون في دراساتهم، كما أن الجانب التطبيقي من الدراسة سيطبق معايير التحليل المالي والنسب المالية والتحليل الأفقي والرأسي على عدد من المصارف الاسلامية سيتم اختيارها لهذه الغاية، وذلك للتعرف على أنواع المخاطر التي تواجهها، ودرجة هذه المخاطر، ومدى تأثيرها على المصارف الاسلامية محل الدراسة، ومن ثم تقديم عدد من التوصيات الى المصارف التي خضعت للتحليل، بالاضافة الى توجيه مجموعة من النصائح العامة الى المصارف الاسلامية التي تمارس النشاط الاستثماري والتمويلي على أساس العقود الشرعية التي تمت دراستها.



الفصل الأول

" مقدمة عامة عن مخاطر المال والأعمال "

مفاهيم أساسية

إن دراسة موضوع تحليل مخاطر الاستثمار في المصارف الاسلامية تتطلب القاء الضوء على بعض المفاهيم والمصطلحات العامة في مجال الاستثمار، ولذا سيتم تعريف المفاهيم الأساسية التالية :

١- الاستثمار INVESTMENT

يمكن تعريف الاستثمار بأنه " ربط النقد بأصل معين، من أجل تحقيق عائد، وهذا الأصل قد يكون حقيقيا كالعقارات والأراضي، وقد يكون ماليا كما هو الحال في الأسهم والسندات.

٢ - العائد RETURN

أما العائد فيعرف على أنه : " المقابل الذي يطمح المستثمر بالحصول عليه مستقبلا نظير استثماره لأمواله "[١].

ويمكن تقسيم العائد الى قسمين وهما :

العائد المتوقع EXPECTED RETURN

وهو العائد المتوقع الحصول عليه خلال فترة حمل الأصل لفترة مستقبلية.

---

(١) الدكتور حسني علي خريوش وآخرون، الاستثمار والتمويل بين النظرية والتطبيق (عمان، الشركة الدولية للتجهيزات والخدمات الهندسية والمكتبية، ١٩٩٥م) ص٤٠ .

العائد الفعلي REAL RETURN

وهو العائد الذي تم تحقيقه فعلا خلال فترة حمل الأصل.

٣ - المخاطرة RISK

وهي تعني احتمالية السلبية في الحدث مطلقا، وفي مجال الاستثمار تعرف على أنها احتمالية أن يكون العائد المتحقق (الفعلي) مختلفا عن العائد المتوقع.

الحالات والظروف التي يتم فيها اتخاذ القرارات الاستثمارية

١ - حالة التأكد

وتسمى أيضا بحالة المعلومات الكاملة، وهي حالة يؤدي اتخاذ القرار فيها الى نتيجة واحدة ومعروفة، أي أن التدفقات النقدية الداخلة والخارجة لها قيمة واحدة (SINGLE VALUE).

٢ - حالة المخاطرة

وهي حالة يواجه فيها متخذ القرار مجموعة من الاحتمالات عن المستقبل، وكل احتمال يؤدي الى نتيجة معينة، أي أن التوزيع الاحتمالي لكل القيم الممكنة وفي أي فترة مستقبلية معروف سلفا، وان كان متخذ القرار لايستطيع أن يعرف على وجه الدقة أيا من هذه الاحتمالات ستسود في المستقبل وفي هذه الحالة يبنى التقديرعلى معلومات تاريخية.

٣ - حالة عدم التأكد

هي حالة لا تتوفر فيها لمتخذ القرار أية معلومات تمكنه من تحديد احتمالات لتكرار حدث معين في المستقبل، أي لا يوجد هناك توزيع احتمالي لوقوع الحدث، مما يعني أن القرار في هذه الحالة سيعتمد على التقدير الشخصي.

العلاقة بين العائد والخطورة

هناك علاقة وثيقة بين العائد المتوقع على الاستثمار وبين درجة الخطورة، فكلما زادت الخطورة زاد العائد المطلوب للتعويض عن تلك الخطورة، ولذا فان العائد المطلوب على الاستثمار القليل الخطورة يكون أقل من العائد المطلوب على الاستثمار العالي الخطورة.

أنواع المخاطر ومكوناتها

يمكن تقسيم المخاطر التي تواجه الاستثمارات الى ثلاثة أنواع هي:

أ – مخاطر عامة (كلية): TOTAL RISKS

ب – مخاطر السوق: MARKET RISKS

جـ – مخاطر الشركة: COMPANY RISKS

أولا: المخاطر العامة (الكلية)

وهي المخاطر التي ترتبط بعوامل عامة، كالعوامل السياسية والاقتصادية والاجتماعية، وتصيب كافة القطاعات في الاقتصاد القومي، مثل التضخم، وتقلبات أسعار الصرف، والركود، والسياسات الضريبية والقانونية، ويتم قياسها بالانحراف المعياري أو بمعامل الاختلاف.

ثانيا: مخاطر السوق

وهي المخاطر المرتبطة بسوق السلعة المنتجة أو الخدمة المقدمة، وترتبط هذه المخاطر بالعوامل العامة التي تؤثر في السوق ككل، وتتسم هذه المخاطر بعدم قدرة المستثمر على تجنبها، وأشهر النماذج المستخدمة لقياسها نموذج تسعير الأصول الرأسمالية (CAPM)، حيث يحدد الاطار العام للعلاقة مابين العائد والخطورة، ويوفر آلية جيدة لتحديد الحد الأدنى للعائد المطلوب للتعويض عن خطورة الاستثمار، سواء كان استثمارا حقيقيا أم استثمارا ماليا، كما يقدم تقنية متطورة لتحليل وتقييم الأوراق المالية واتخاذ مايتعلق بها من قرارات .

ثالثا: مخاطر الشركة COMPANY RISKS

ويطلق عليها أيضا بالمخاطر الخاصة، لأنها مرتبطة بالبيئة الداخلية للمنشأة أو الشركة نفسها، وتتأثر هذه المخاطر بالنشاط الذي تمارسه المنشأة، وبأسلوب الإدارة وسلوك العاملين داخل الشركة، ولذا فان مثل هذه المخاطر يمكن تجنبها من خلال تنويع الاستثمارات، وتحسين مستوى أداء العاملين، والتخطيط الجيد، وتستخدم نماذج عديدة لقياس هذا النوع من المخاطر أهمها نموذج ذو المعامل الأوحد (SINGLE INDEX MODEL)، حيث يقدم هذا النموذج آلية جيدة لتحديد حجم كل من مخاطر السوق ومخاطر الشركة من المخاطر الكلية (العامة)، كما أن مخاطر الشركة يمكن تقسيمها الى قسمين هما :

أ – مخاطر الأعمال: BUSINESSES RISKS

ب – المخاطر المالية: FINANCIAL RISKS

أ – مخاطر الأعمال

وهي المخاطر التي يتحملها مالكو المنشأة عند عدم استخدام المديونية كمصدر للتمويل، وتتأثر بمجموعة من العوامل أهمها ما يلي:

١ – تقلبات الطلب على منتجات المشروع.

٢ – تقلب أسعار بيع المنتجات.

٣ – تقلب أسعار المدخلات.

٤ – مدى قدرة الشركة على تعديل أسعار منتجاتها لتتلائم مع أسعار المدخلات.

٥ – نسبة التكاليف الثابتة الى اجمالي التكاليف الكلية.

ويتم قياس هذه المخاطر باستخدام تحليل التعادل، ودرجة الرفع التشغيلي.

ب – المخاطر المالية

وهي مخاطر ناجمة عن استخدام المنشأة للمديونية كمصدر للتمويل، حيث ترتفع هذه المخاطر كلما توسعت الشركة في الاعتماد على التمويل عن طريق الدين، وذلك بسبب تحمل المنشأة فوائد ثابتة مع أقساط القرض، ويتم قياسها بدرجة الرفع المالي.

الجهات المستفيدة من تحليل مخاطر المال والأعمال

تحليل مخاطر المال والأعمال يهم جهات عديدة في داخل الاقتصاد الوطني، كما أن أساليب التحليل تختلف حسب الجهة المستفيدة، والهدف من التحليل.

وفيما يلي بيان لأهم المستفيدين من التحليل :

١- يفيد التحليل المنشأة نفسها في معرفة مدى متانة مركزها المالي، ومدى قدرتها على الوفاء بالتزاماتها القصيرة أو الطويلة الأجل، كما أنها تقوم بتقييم الاستثمارات وتحليل المخاطر التي تواجهها، لتأمين تشغيل الموارد في مجالات أكثر ربحية وأمانا في آن واحد.

٢ - والمستثمرون في الأوراق المالية يهتمون بتحليل مخاطر الشركات المساهمة لمعرفة مدى قدرتها على تحقيق أرباح في المستقبل، واتجاهات أسعار الأوراق المالية، والاستفادة من تلك المعلومات في اتخاذ القرارات المتعلقة بالبيع أو الشراء أوالاحتفاظ بالورقة المالية.

٣- والسلطات الضريبية تهتم بتحليل مخاطر المنشآت المالية والاستثمارية العاملة داخل الاقتصاد القومي لمعرفة صافي الربح الخاضع للضريبة.

٤ - أما البنوك والمؤسسات المالية فتقوم بتحليل مخاطرها المالية بهدف اعداد الخطط والاستيراتيجيات التمويلية والاستثمارية، كما تهتم بتحليل مخاطر الشركات والمؤسسات التي تمولها لمعرفة مدى قدرتها على أداء التزاماتها المستقبلية تجاهها.

٥ - أما المصارف المركزية فهي الأخرى تقوم بتحليل مخاطر المصارف العاملة داخل الجهاز المصرفي للتأكد من التزامها بتطبيق السياسات والقوانين المصرفية، وذلك بهدف حماية المودعين من جهة وللحفاظ على سمعة الجهاز المصرفي من جهة أخرى، والتي يمكن أن تتأثر مع تزايد انهيار المؤسسات المصرفية العاملة داخل الجهاز المصرفي.

٦ - كما أن المصارف الوطنية تهتم بتحليل مخاطر المؤسسات المالية والمصرفية الخارجية التي تتعامل معها لمعرفة المخاطر المختلفة التي تواجهها، ومن ثم وضع السياسات المناسبة للتعامل معها.

وبعد هذا العرض السريع والموجز عن أهمية تحليل المخاطر في المؤسسات المالية والاستثمارية لابد من الاشارة الى أن المصارف الاسلامية والمصارف التقليدية تواجه ثلاثة أنواع من المخاطر الأساسية وهي:

١ - السيولة

يوضح هذا المبدأ أهمية احتفاظ البنك بمقدار كاف من المبالغ السائلة والأصول القابلة للتحويل الى سيولة بسرعة، لمواجهة السحوبات المفاجئة من العملاء دون تحقيق خسائر، لأن عجز البنك عن تلبية حاجات المودعين الى سحب ودائعهم حين الطلب قد يعطي مؤشرا على أن البنك يواجه أزمة سيولة، مما قد يؤدي الى زعزعة ثقة العملاء بالمصرف، الأمر الذي يؤدي في نهاية المطاف الى إفلاس البنك.

٢ - الربحية

هذا المبدأ يبين أن توسع البنك في منح التمويل او الاستخدام الطويل الأجل يمكن أن يدر للبنك عوائد مرتفعة، مما قد يغريه الى زيادة أصوله بدرجة عالية، لكن ذلك قد يكون على حساب توفير السيولة الكافية عند الحاجة، وهذا بالطبع سيعرض المصرف للخطر في حالة عدم قدرته على تسييل تلك الأصول بسرعة لتلبية طلبات السحب المفاجئة، وعليه فان كفاءة المصرف يقاس بمدى قدرته على الموازنة بين الربحية والسيولة معا، بحيث يسيران جنبا الى جنب دون أن يكون تحقيق أحدهما على حساب الآخر.

٣ - الأمان

يعتبر عنصر الأمان من أهم الأهداف التي يسعى الجهاز المصرفي ككل الى تحقيقها، كما يعتبر أهم العوامل التي تجذب كثيرا من المودعين، لأن بعض المودعين قد لايهمهم حجم العوائد التي تحققها ودائعهم بقدر ما تكون هذه المصارف قادرة على رد ودائعهم وقتما شاءوا، ولذا فان القوانين المصرفية تنص على أن تتراوح نسبة رأس المال المدفوع والاحتياطيات الى اجمالي الودائع من (٢ – ١٠ ٪)، وتعتبر المصارف المركزية التي تأخذ بنسبة ١٠٪ كحد أدنى متشددة، بينما تعتبر المصارف المركزية التي تأخذ بنسبة ٢٪ متساهلة [(١)].

ويكون المصرف في حالة صحية جيدة كلما ارتفعت هذه

---

(١) جمال الدين عطية، البنوك الاسلامية بين النظرية والتطبيق (دولة قطر، كتاب الأمة، (١٤٠٧هـ) ص ٩٢.

النسبة، ولتحقيق هذا الهدف يقوم البنك المركزي في كل دولة بتطبيق أنظمة صارمة على البنوك التجارية، عن طريق الزامها بتقديم كشوفات مالية دورية يتم تحليلها لمعرفة مدى قوة أو ضعف المراكز المالية للبنوك، واتخاذ الاجراءات الكفيلة لتحقيق الاستقرار المالي والنقدي داخل الجهاز المصرفي.



مدخل الى تحليل

مخاطر الاستثمار في المصارف الاسلامية

بعد استعراض الجوانب العامة التي يتم أخذها في عين الاعتبار عند تحليل مخاطر البنوك بشكل عام، من الأهمية بمكان الاشارة الى المجالات الأساسية التي سيتم التركيز عليها في تحليل مخاطر المصارف الاسلامية، فهذه الدراسة لن تتعرض للاجراءات الفنية المتبعة في تحليل مخاطر الائتمان كالاستعلام عن العميل، وتحليل سجله الائتماني لدى المصرف ولدى المصارف الاخرى التي يتعامل معها، وتحليل مخاطر الأعمال والمخاطر الادارية والمخاطرالمالية لنشاط العميل الاستثماري، وذلك لاعتبارها اجراءات فنية تشترك فيها المصارف الاسلامية والمصارف التقليدية على حد سواء، ولكن الدراسة ستركز على تحليل أساليب الاستثمار وصيغ التمويل المطبقة في المصارف الاسلامية دون المصارف التقليدية كالمضاربة والمشاركة والمرابحة وبيع السلم، حيث تعتبر هذه العقود جديدة في التمويل المصرفي، و تنطوي على مخاطر خاصة في مجال التطبيق تستحق الدراسة والتحليل، وبناء عليه فان الاطار النظري لهذه الدراسة ستعرض أهم هذه العقود والتطبيق المصرفي لها، والمخاطر التي تواجه كل عقد، والحلول التي يراها الباحثون في الاقتصاد الاسلامي لمواجهتها والتخفيف منها، بينما سيهتم الجانب التطبيقي بتحليل المخاطر المالية للمصارف الإسلامية من واقع قوائمها المالية، وذلك بهدف التعرف على الأهمية النسبية لكل عقد من العقود الشرعية المطبقة في المصارف الاسلامية التي سيتم

تحليل قوائمها المالية، حيث إن معرفة الأهمية النسبية لكل عقد سيساعد على معرفة نوع المخاطر التي يواجهها هذا المصرف، والتي تم التوصل اليها من خلال الجانب النظري من هذه الدراسة، وبما أن نوع وحجم الأنشطة التي يقوم بها أي مصرف اسلامي يختلف باختلاف البلد الذي يعمل فيه والأنظمة المصرفية التي يخضع لها والبيئة المحيطة بها فان نتائج التحليل التي سيتم التوصل اليها في الجانب التطبيقي لايمكن تعميمها على كل المصارف الاسلامية، ولكنها تخص فقط المصارف محل الدراسة، بينما نتائج تحليل الجانب النظري من هذه الدراسة يمكن تعميمها على كل المصارف الاسلامية المطبقة لهذه العقود، لكون المخاطر المرتبطة بها ناشئة من العقود نفسها، ومع ذلك فان هذه المخاطر يمكن أن تتفاوت من مصرف الى آخر حسب الاجراءات والتدابير المتخذة للتخفيف منها.

الفصل الثاني

أساسيات عن العمل المصرفي الاسلامي

إن النظام المصرفي الإسلامي يمثل مجموعة جزئية من النظام الاقتصادي الإسلامي، الذي هو جزء لا يتجزأ من النظام الإسلامي الشامل، حيث إن أجزاء هذ النظام تتكامل مع بعضها البعض لبناء المجتمع الاسلامي في كل المجالات، وبشكل متوازن، ولذلك فلضمان نجاح تجربة العمل المصرفي الإسلامي لابد من إرساء قواعدها على الأسس والمرتكزات العامة للنظام الاقتصادي الإسلامي، والتي تستند هي الأخرى على تعاليم الشريعة الإسلامية ومقاصدها العامة، وبالتالي فإن أي معالجة لقضية من قضايا هذا النظام لابد من ربطها بالقواعد والأسس التي تحكم عمل هذا النظام الكلي، وهذا يقودنا بطبيعة الحال ونحن نتحدث عن احدى قضايا النظام المصرفي الإسلامي وإلى القاء نظرة سريعة على بعض أساسيات النظام المصرفي الإسلامي، والتي تمثل في جوهرها مرتكزات أساسية للنظام الاقتصادي الإسلامي، وهذا الفصل سيتناول نظرة الإسلام الى المال كسبا وإنفاقا، وبعض القواعد الشرعية التي تنظم المعاملات المالية، كما سيتم إجراء مقارنة بين النظام المصرفي الإسلامي والنظام المصرفي الربوي تمهيدا للدخول الى موضوع البحث الأساسي وهو" تحليل مخاطر الاستثمار في المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق " .



المبحث الأول

نظرة الاسلام الى المال

إن نظرة الإسلام الى المال هي نظرة شمولية نابعة من المنهج الرباني، الذي وضعه الخالق سبحانه وتعالى، وهو المنهج الذي يتناسب مع الفطرة التي فطر الله البشر عليها، فهو خالق البشر، والعالم لما يصلح أمورهم، مصداقا لقوله تعالى: ﴿**أَلَا يَعْلَمُ مَنْ خَلَقَ وَهُوَ اللَّطِيفُ الْخَبِيرُ**﴾ [**الملك**: ١٤].

وهذا الذي يجعل نظرة الإسلام الى المال نظرة متزنة لا إفراط فيها ولا تفريط، فكما أنها تضع ضوابط لكسب المال وإنفاقه فإنها في الوقت نفسه تراعي الغرائز التي أودعها الخالق في هذا الإنسان، ويمكن عرض أهم الخصائص المميزة لهذه النظرة في العناصر التالية :

١- أن المال مال الله وأن البشر مستخلفون فيه، ومن واجب المستخلف أن يراعي الشروط والضوابط التي يحددها المالك الحقيقي وهو الله تعالى، لقوله تعالى: ﴿**وَأَنفِقُوا مِمَّا جَعَلَكُم مُّسْتَخْلَفِينَ فِيهِ**﴾ [**الحديد**: ٧].

وقوله تعالى: ﴿**وَآتُوهُم مِّن مَّالِ اللَّهِ الَّذِي آتَاكُمْ**﴾ [**النور**: ٣٣].

٢- أن حب المال والسعي في جمعه فطرة فطر الله الناس عليها، ويدل على ذلك آيات عديدة منها قوله تعالى: ﴿**وَتُحِبُّونَ الْمَالَ حُبًّا جَمًّا**﴾ [**الفجر**: ٢٠]. وقوله تعالى: ﴿**زُيِّنَ لِلنَّاسِ حُبُّ الشَّهَوَاتِ مِنَ النِّسَاءِ وَالْبَنِينَ وَالْقَنَاطِيرِ الْمُقَنطَرَةِ مِنَ الذَّهَبِ وَالْفِضَّةِ وَالْخَيْلِ الْمُسَوَّمَةِ**

وَالأَنْعَامِ وَالْحَرْثِ﴾ [آل عمران: ١٤]. وقوله تعالى: ﴿الْمَالُ وَالْبَنُونَ زِينَةُ الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَالْبَاقِيَاتُ الصَّالِحَاتُ خَيْرٌ عِندَ رَبِّكَ ثَوَابًا وَخَيْرٌ أَمَلاً﴾ [الكهف: ٤٦].

٣- أن المؤمن له أن يستمتع بالنعم التي أنعم الله بها عليه من الطيبات من المأكل والمشرب والملبس والمركب دون سمعة ولا رياء ولا خيلاء، لقوله تعالى: ﴿قُلْ مَنْ حَرَّمَ زِينَةَ اللَّهِ الَّتِي أَخْرَجَ لِعِبَادِهِ وَالطَّيِّبَاتِ مِنَ الرِّزْقِ قُلْ هِيَ لِلَّذِينَ آمَنُوا فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا خَالِصَةً يَوْمَ الْقِيَامَةِ﴾ [الأعراف: ٣٢].

٤ - أن المال سلاح ذو حدين يمكن أن يرفع صاحبه الى أعلى الدرجات عند الله تعالى، اذا اكتسبه من طريق الحلال وأنفقه فيما يرضي الله، وفي الجانب المقابل يمكن أن يكون وبالا عليه وحسرة وندامة يوم القيامة اذا اكتسبه بطريق غير مشروع أوأنفقه فيما يسخط الله، وذلك لما روي عن أبي كبشة الأنماري رضي الله عنه أنه سمع رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول: (ثلاث أقسم عليهن، وأحدثكم حديثا فاحفظوه، قال: ما نقص مال عبد من صدقة، ولا ظلم عبد مظلمة صبر عليها الا زاده الله عزا، ولا فتح أحد باب مسألة الا فتح الله عليه باب فقر، أو كلمة نحوها، وأحدثكم حديثا فاحفظوه، قال: انما الدنيا لأربعة نفر: عبد آتاه الله مالا وعلما فهو يتقي فيه ربه، ويصل به رحمه، ويعلم لله فيه حقا، فهذا بأفضل المنازل، وعبد رزقه الله علما ولم يرزقه مالا فهو صادق النية يقول: لو أن لي مالا لعملت بعمل

فلان، فهو بنيته، فأجرهما سواء، وعبد رزقه الله مالا ولم يرزقه علما، يخبط في ماله بغير علم، ولا يتقي فيه ربه، ولا يصل فيه رحمه، ولا يعلم لله فيه حقا، فهذا بأخبث المنازل، وعبد لم يرزقه الله مالا ولا علما فهو يقول: لوأن لي مالا لعملت بعمل فلان، فهو بنيته فوزرهما سواء) رواه الترمذي، وابن ماجة، وقال الترمذي: حديث حسن صحيح [1].

٥ – أن الأصل في المال التداول، أي أن يكون المال متداولا بين الناس جميعا ومتحركا في شكل استهلاك واستثمار، ولذا جاء عموم النهي عن الاكتناز في قوله تعالى: ﴿ **وَالَّذِينَ يَكْنِزُونَ الذَّهَبَ وَالْفِضَّةَ وَلا يُنفِقُونَهَا فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَبَشِّرْهُم بِعَذَابٍ أَلِيمٍ** ﴾ [**التوبة**: ٣٤]. وبينما تشير بعض الأحاديث النبوية الى أن المال الذي أديت زكاته ليس بكنز، فالمعنى العام للآية يدل على النهي عن عدم الانفاق عموما، ولأجل ذلك منع الشرع كل ما يؤدي الى حجب المال عن التداول كالربا والاحتكار، أو حصره في أيدي فئة قليلة بشكل يمنع الآخرين من الاستفادة منه، لقوله تعالى: ﴿ **كَيْ لا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الأَغْنِيَاءِ مِنكُمْ** ﴾ [**الحشر**: ٧] [2].

٦ – وضعت الشريعة الاسلامية أسسا وضوابط للتعامل المالي، ومنعت كل ما يؤدي الى المنازعة والخصومة والحاق الضرر

---

(١) رواه ابن ماجة في كتاب الزهد، رقم الحديث ٤٢١٨. والترمذي في كتاب الزهد، ورقم الحديث ٢٢٤٧.

(٢) الدكتور يوسف حامد العالم، المقاصد العامة للشريعة الاسلامية (المعهد العالمي للفكر الاسلامي، الطبعة الثانية، ١٤١٥هـ) ص ٤٩٩.

بالآخرين، وسنت حد السرقة لمنع التعدي على مال الغير بدون حق، كما حثت على كتابة الدَّين وتوثيقه، والإشهاد عليه، حفاظا على الحقوق المالية من الضياع أو النكران والجحود.

المبحث الثاني

" القواعد الشرعية التي تنظم المعاملات المالية "

توجد في الفقه الإسلامي مجموعة من القواعد العامة التي تنظم المعاملات المالية، وتضع الأسس والضوابط العامة التي تحكم سير هذه المعاملات، كما أنها تعتبر معالم يسترشد بها الفقهاء في مناقشة القضايا المالية، وإصدار ما يتعلق بها من أحكام، وبما أن حجم هذه الدراسة لا يستوعب جميع هذه القواعد فسيتم الإقتصار على عرض موجز لأهم هذه القواعد على النحو التالي:

القاعدة الأولى:

أن الأصل في المعاملات الحل، إلا ما دل الدليل على تحريمه ومنعه، فقد امتن الله تعالى على عباده بما أنعم عليهم من النعم المختلفة في قوله تعالى: ﴿**هُوَ الَّذِي خَلَقَ لَكُم مَّا فِي الأَرْضِ جَمِيعاً**﴾ [البقرة: ٢٩]، وقوله صلى الله عليه وسلم: (أعظم المسلمين جرما من سأل عن شيئ لم يحرم فحرم من أجل مسألته) [١].

---

(١) أخرجه البخاري في كتاب الإعتصام بالكتاب والسنة، رقم الحديث ٦٧٤٥.

القاعدة الثانية:

أن الأصل في العقود والشروط الاباحة

وهذه القاعدة تعني أن الأصل في حرية الشروط العقدية هو الاطلاق، وترى أن مقتضى النصوص الشرعية يدل على ذلك، وأنه يجب على العاقدين الوفاء بالالتزامات الناشئة عن الشروط التي يضعها العاقدان، وهذه القاعدة مبنية على الاجتهاد الحنبلي الذي يعتبر أوسع الاجتهادات الفقهية في هذا الباب، وقد استدل الحنابلة على ذلك بعدة أدلة منها: قوله تعالى: ﴿**يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ**﴾ [المائدة: ١] وقوله تعالى: ﴿**وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولاً**﴾ [الإسراء: ٣٤] وقوله صلى الله عليه وسلم: " المسلمون على شروطهم "(١).

ورغم أن الحنابلة يقولون بمقتضى العقد الذي يمثل الأحكام الأساسية للعقد، والتي لايجوز لأحد العاقدين اشتراط مايخالفها، وإلا اعتبر ذلك إلغاء لمقتضى العقد، وهو رأي الجمهور من الأحناف والمالكية والشافعية، إلا أن الحنابلة يوسعون دائرة مقتضى العقد ويرون أن الشارع الحكيم فوض ارادة المتعاقدين في وضع مايشاءان من الشروط العقدية ضمن نطاق حقوقهما الشرعية، وهذا الذي جعلهم يوسعون دائرة مقتضى العقد لتشمل شروطا يستلزمها العقد، وشروطا أجازها الشرع، وشروطا تحقق منفعة لأي من طرفي العقد ضمن الإطار

---

(١) رواه مالك في الموطأ، رقم الحديث ١٢٤٦. وأبو داود في سننه، ورقم الحديث ٣١٢٠.

الشرعي العام، وبما لا يتعارض مع المقاصد العامة للشريعة الإسلامية.

القاعدة الثالثة:

لاضرر ولا ضرار

ومن فروع هذه القاعدة ما يلي:

١ _ الضرر يدفع بقدر الإمكان

وتفيد هذه القاعدة وجوب دفع الضرر قبل وقوعه، بكل الوسائل الممكنة، فاذا أمكن دفعه بدون ضرر أصلا، والا فيتوسل لدفعه بالقدر الممكن [١].

٢- الضرر يزال:

هذه القاعدة تفيد وجوب إزالة الضرر ورفعه بعد وقوعه، ومن فروع هذه القاعدة: ضمان المكلف عوض ما أتلفه للضرر الذي أحدثه [٢].

٣- ومن فروع القاعدة:

" اذا تعارضت مصلحة ومفسدة، يقدم أرجحهما فتجلب المصلحة الأعظم وإن أدى إلى الوقوع في المفسدة الأدنى منها، وتدرء المفسدة الأعظم وإن أدى إلى فوات المصلحة الأدنى منها، وإذا تعارضت المصالح قدم الأعظم وإن فات الأدنى، وإذا تعارضت

---

(١) الدكتور محمد صدقي البورنو، الوجيز في ايضاح قواعد الفقه الكلية (بيروت، مؤسسة الرسالة، الطبعة الرابعة، ١٤١٦هـ/١٩٩٦م) ص ٢٥٦.

(٢) المرجع السابق، ص ٢٥٨.

المفاسد درء الأعظم منها بالأدنى "[1].

القاعدة الرابعة:

المعروف عرفا كالمشروط شرطا، وما قرره الفقهاء بأن الشركة تنعقد على عادة التجار، وهذه القواعد تعني أنه يجب مراعاة العرف الصحيح، وهو الذي لا يعارض دليلا شرعيا، ولا يبطل واجبا، ولا يحل محرما، لأن المقصود من التشريع هو تدبير أمورالناس بما يحقق العدل بينهم، ويرعى مصالحهم مما يعني وجوب مراعاة عرفهم وما تعاملوا به[2].

المبحث الثالث

" الفروق الأساسية بين المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية"

١- فلسفة المصارف التجارية تقوم على أساس الربا (الإقتراض والإقراض بفائدة) بينما تقوم فلسفة المصارف الاسلامية على عدم التعامل بالربا وجميع صور التعامل الحرام.

٢- المصارف الإسلامية يمكن وصفها بأنها مصارف شاملة أو متعددة الوظائف، فهي تقوم بأعمال شركات توظيف الأموال، ومصارف الاستثمار، ومصارف التنمية، والمصارف المتخصصة (زراعية،

---

(١) حامد بن عبد الله العلي، تحرير قاعدة تعارض المصالح والمفاسد وتخريج بعض فروعها (الكويت، جمعية احياء التراث الاسلامي، الطبعة الأولى، ١٤١٥هـ / ١٩٩٤م) ص ١٤.

(٢) الدكتور عبد العزيز الخياط، الشركات في الشريعة الاسلامية والقانون الوضعي (عمان، المعهد العربي للدراسات المالية والمصرفية، ١٤١٥هـ / ١٩٩٥م) جـ ٢، ص ٢٥٢.

وصناعية)، بينما تغلب صفة الوساطة المالية بين المدخرين والمستثمرين على أعمال المصارف التقليدية.

٣- يتحدد العائد (الفائدة) على مصادر الأموال (الودائع) سلفا وبنسبة مئوية من أصل الوديعة التي يضعها المودع في المصرف الربوي، حيث يبدأ احتساب هذه الفائدة من فترة إيداع المبلغ لدى البنك، بينما يتحدد العائد على حسابات الاستثمار المشترك في المصرف الإسلامي على أساس الوزن ونسبة مساهمة الوديعة في التشغيل النسبي، وحسب نوع المال المستثمر (حسابات لأجل، حسابات لإشعار، حسابات التوفير)، كما يتوقف حجم الأرباح الموزعة على هذه الحسابات على حجم الأرباح الفعلية المتحققة في نهاية السنة المالية.

٤- يسمح للمصارف الإسلامية بموجب قوانين إنشائها للقيام بوظائف محظورة بالقانون على المصارف التجارية كامتلاك العقارات (لغير أغراض الاستخدام في العمل) والمتاجرة في البضائع، والمشاركة في تأسيس الشركات المساهمة وامتلاك نسب أعلى فيها مما يسمح للمصارف التجارية.

٥- التمويل الربوي في المصارف التجارية يلتزم المستثمر (المقترض) برد أصل القرض مع الفوائد المترتبة عليه، منسوبة الى أصل القرض، وذلك بغض النظر عن نتيجة النشاط (ربح / خسارة)، بينما توجد مضاربة ومشاركة في المصرف الإسلامي، ويحصل كل من المصرف وعميله (المستثمر) على نصيببه من الربح

المتحقق وعلى أساس نسبي، وفي حالة حدوث خسارة يتحملها الطرفان كل حسب نسبة مساهمته في رأسمال المشروع في عقد المشاركة، بينما يتحمل المصرف وحده الخسارة إن وقعت في عقد المضاربة.

٦ – يمتاز المصرف الاسلامي بتعدد الصيغ والعقود المشروعة التي يمكن ان يقدم التمويل على أساسها كالمرابحة والسلم والاستصناع والبيع الآجل والبيع بالتقسيط والتأجير وغيرها من الصيغ، بينما يغلب على المصرف التجاري وظيفة الإقراض والاقتراض للحصول على فرق الفائدة بين العمليتين.

٧– المصارف التجارية لا تهتم بدراسة المشروع المطلوب تمويله الا بقدر ما تضمن استرداد القرض الممنوح وفوائده، بينما تحتل دراسة المشروع أهمية كبرى لدى المصرف الإسلامي لأنه يعتبر شريكا في الربح والخسارة، كما أنه لا يحصل على فائدة ثابتة منسوبة الى أصل رأس مال التمويل كما هو الحال في المصرف الربوي، بل يعتمد نصيبه على نسبة مئوية من الربح المتوقع للمشروع الذي قد يتحقق وقد لا يتحقق، الأمر الذي يؤدي الى نقل خبرات المصرف الإدارية والمالية الى شريحة كبيرة من المتعاملين، كما يعمل ذلك على التخصيص الأمثل لموارد المجتمع من خلال توجيه المصرف لموارده – التي هي أصلا من أموال جمهور المودعين – الى المشروعات الناجحة، ومن ثم المساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية.

٨- في جانب الخصوم من الميزانية تخلو ميزانية البنك الاسلامي من بند (قروض مصرفية) لتغذية المصادر، بينما يمكن أن تتضمن بند (ودائع بنوك إسلامية)، أما في جانب الموجودات من الميزانية فان ميزانية البنك الإسلامي تخلو من بند (قروض وسلف)، بينما يمكن أن تتضمن بند (قروض حسنة)، كما أنه لا يوجد بند (كمبيالات مخصومة) في جانب الموجودات لارتباط ذلك بالفائدة الربوية.

٩- تخلو ميزانية المصرف التقليدي من نشاط المتاجرة أو الاستثمار المباشر ومن الأصول العينية لغايات الاستثمار والمخزون السلعي، خلافا للمصرف الإسلامي الذي يتوسع في هذه الاستخدامات، كما تزداد الأهمية النسبية للأصول الثابتة والقيم المنقولة في المصرف الإسلامي، باعتبارها جزءا من نشاطاته.

١٠- نظام التمويل المصرفي الربوي يؤدي الى عدم الاستقرار في الاقتصاد، والتوزيع الظالم للدخول والثروات خلافا للتمويل المصرفي الإسلامي القائم على المشاركة في الربح والخسارة، ففي ظل نظام التمويل الربوي، وفي حالة حدوث كساد أو ركود اقتصادي تنخفض أرباح المستثمرين (المقترضين) أو يحققون خسائر، ويضطرون الى تصفية استثماراتهم لرد أصل القرض مع فوائده الى المصارف الربوية، كما أنه في هذه الحالة عملية إعادة توزيع الدخل تميل لصالح المصارف الربوية وجمهور المودعين (المدخرين) مما يؤدي الى تفاقم مشكلة الركود، وانخفاض

الاستثمارات، ومن ثم زيادة معدلات البطالة، لأن المستثمرين لايملكون الجرأة للدخول في مشاريع جديدة أو الاستمرار والتوسع في مشاريع قائمة، بسبب زيادة المخاطر التي يتحملونها نظرا لامكانية تحقيقهم مزيدا من الخسائر مع التزامهم في نفس الوقت بسداد فوائد ثابتة مع أصل القرض الى المصارف المانحة، وأكبر مثال واقعي على ذلك آثار الأزمة الأسيوية التي يعيشها عالمنا اليوم، وتأثرت به اقتصاديات دول عديدة، بل حتى الدول الكبرى القوية اقتصاديا لم تنج من آثار هذه الأزمة التي أخذت أبعادا إقليمية ودولية، في الوقت الذي أجمع المحللون الاقتصاديون على أن أهم عامل مؤثر على هذه الأزمة هو: الفائدة (الربا)، مما يعني أن وجود عنصر الربا في الاقتصاد العالمي سيظل يشكل مصدر عدم الاستقرار المالي والنقدي، بينما في نظام التمويل الإسلامي يشترك المستثمر والمصرف الإسلامي في تحمل الخسارة المتحققة كل حسب نسبة مشاركته في رأس مال المشروع، مما يؤدي الى وجود الاستقرار والعدالة في توزيع الدخول، كما أن ذلك يعطي حافزا للمستثمرين للاستمرار في عملية الانتاج لوجود عنصر التضامن بين المصرف والمستثمر في تحمل الخسارة حال وقوعها، مما يعمل على تخفيف أثر الكساد أو الركود على الاقتصاد القومي.

أما في حالة الانتعاش الاقتصادي فان إعادة توزيع الدخل تميل لصالح المستثمرين (المقترضين) في نظام التمويل الربوي، لأنهم التزموا

بدفع فوائد ثابتة مع رأس مال التمويل الى المصارف بغض النظر عن نتيجة النشاط، الأمر الذي يعني استئثارهم بالأرباح المرتفعة التي يحققونها في ظل هذه الظروف، فتميل عملية اعادة توزيع الدخل لصالحهم، وهو ماسيشكل ضغوطا تضخمية على الاقتصاد، فيرتفع المستوى العام للأسعار، فتنشأ مشكلة التضخم النقدي، أما في نظام التمويل الاسلامي فالربح المتحقق يتوزع بين المصرف والمستثمر بنسبة مئوية من الربح الفعلي، مما يؤدي الى تحقيق العدالة والاستقرار في توزيع الدخول ومن ثم تلافي مشكلة التضخم النقدي [١].

---

(١) الدكتور محمد علي القرى، مقدمة في أصول الاقتصاد الإسلامي (جدة، دار حافظ للنشر والتوزيع، ١٤١٤هـ) ص ١٢٦.

وللحصول على معلومات أكثر في عملية المقارنة بين المصرف الربوي والمصرف الإسلامي أنظر:

- الدكتور يونس ابراهيم التميمي (أوجه التشابه والاختلاف بين عناصر ميزانية المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية)، (في) المصارف الإسلامية (بيروت، اتحاد المصارف العربية، ١٩٨٨م) ص ٨٣.
- الدكتور سيد الهواري، الاستثمار والتمويل بالمشاركة في البنوك الإسلامية (القاهرة، توزيع: مكتبة عين شمس، الطبعة الأولى، ١٩٩٦م) ص ٣.
- الدكتورمحمد عمر شابرا، نحو نظام نقدي عادل (عمان، المعهد العالمي للفكر الاسلامي ودار البشير للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، ١٤١٠هـ / ١٩٩٠م) ص ٢٠٥.

الفصل الثالث

" المخاطر التي تواجهها المصارف الإسلامية "

تنقسم المخاطر التي تواجهها المصارف الاسلامية الى مخاطر عامة ومخاطر خاصة، ونعني بالمخاطر العامة تلك المخاطر التي تعود الى عوامل عامة، وهي عوامل مرتبطة بالبيئة الخارجية المحيطة بالمصارف الإسلامية، ومن الصعب السيطرة عليها أو التحكم فيها، وعلى المصارف الإسلامية أن تكيف نفسها للتعامل معها، كما أن هذه المخاطر تتسم غالبا بأن العوامل المؤثرة عليها عوامل طويلة الأمد، وتميل الى الثبات النسبي.

أما المخاطر الخاصة فهي المخاطر التي تعود الى عوامل خاصة مرتبطة بالبيئة الداخلية للمصارف الإسلامية، وتتسم غالبا بكون العوامل المؤثرة فيها عوامل قصيرة الأمد، كما أنها قابلة للسيطرة من خلال تغيير أسلوب الإدارة، وأساليب وطرق التمويل.

والمخاطر العامة يمكن تقسيمها الى ثلاثة أقسام هي :

أ – مخاطر مرتبطة بالمتعاملين.

ب – مخاطر مرتبطة بالسوق المصرفي.

ج – مخاطر مرتبطة بالأنظمة والقوانين السائدة.

أما المخاطر الخاصة فيمكن تقسيمها الى قسمين رئيسيين هما :

أ – مخاطر مرتبطة بإدارة المصرف.

ب – مخاطر مرتبطة بأساليب وصيغ الاستثمار

وفيمايلي بيان لهذه العناصر :

المبحث الأول

" المخاطر العامة "

أولا : المخاطر المرتبطة بالمتعاملين

سلوك المتعاملين مع المصارف الإسلامية له أهمية كبيرة في تحديد نوع السياسات والقواعد الاجرائية التي تتبعها المصارف الإسلامية في أدائها لأعمالها، كما أن له دورا في زيادة أو التقليل من تقديم التمويل بصيغة أو عقد معين، فهذه المصارف تؤثر في المجتمعات التي تعمل فيها من خلال تقديمها لخدمات جديدة تختلف عما تقدمه المصارف التقليدية، وفي نفس الوقت تتأثر بردود الفعل أو المعلومات المرتدة التي تتلقاها من البيئة الخارجية المحيطة بها، على سبيل المثال نجد أن بعض المصارف الإسلامية استطاعت أن تحقق تقدما كبيرا في تطبيق صيغ استثمارية تجسد دور المصارف الإسلامية كالمضاربة والمشاركة، وذلك بسبب الخبرة الطويلة التي اكتسبتها في تطبيق مثل هذه العقود، وبما استطاعت أن توفره من قاعدة بيانات عن العملاء الذين يتم التعامل معهم، مما أدى إلى زيادة نسبة التمويل الممنوح وفق هذه الصيغ [١] .

بينما غالبية المصارف الاسلامية تقدم التمويل على أساس عقد المرابحة لعدة أسباب منها انخفاض درجة المخاطر التي تواجه هذا العقد

---

(١) بنك التضامن الإسلامي السوداني، التقرير السنوي، الخرطوم، ١٩٩٤م.

مقارنة بالمضاربة والمشاركة، واللذان يتطلبان توافر شبكة كبيرة من المعلومات عن العملاء، من حيث كفائتهم على إدارة تلك المشروعات الممولة عن طريق البنك على أساس تلك الصيغ من جهة، والوفاء بالتزاماتهم نحو المصرف في مواعيدها بأمانة وصدق من جهة أخرى، الأمر الذي ليس على نفس المستوى من التعقيد في عقد المرابحة مثلا، وكل ذلك يلقي مسؤولية كبيرة على المهتمين بقضايا المصارف الإسلامية أن يحللوا هذه المخاطر والعوامل المختلفة المؤثرة فيها، والعمل على إيجاد الحلول لها، وفيما يلي عرض لأهم العوامل المؤثرة على المخاطر المرتبطة بالمتعاملين مع المصارف الإسلامية :

١ - الذهنية السائدة لدى كثير من المتعاملين أن المصارف الإسلامية يجب أن تعمل وكأنها جمعيات خيرية لا تستهدف الربح، وأن سعيها وراء تحقيق الربح في نظر هؤلاء يخرجها عن رسالتها وأهدافها التي قامت من أجل تحقيقها، وهو أمر لايمكن التسليم به لأن المصارف الإسلامية هي كغيرها من المؤسسات التي تسعى الى تحقيق الربح، وتلتزم أمام جمهور المودعين بتوزيع الأرباح المتحققة وراء نشاطها الاستثماري نهاية كل عام، كما يقال الشيئ نفسه بالنسبة لجمهور المساهمين، والذين يمثلهم مجلس إدارة المصرف،

وهذا لايمكن تحقيقه دون حرص الادارة على اختيار المجالات المربحة لتشغيل أموالها، ولكن يمكن القول بأن المصرف الإسلامي يختلف عن غيره من المصارف بتقيده بتمويل المشاريع على غير

أساس الربا وصور التعامل الحرام، هذا الى جانب تحمله مسؤوليات اجتماعية نحو المجتمع الذي يعمل فيه، انطلاقا من الأهداف والأسس التي يقوم عليها نشاط المصرف الاسلامي، وليس هناك تعارض بين هذه الأهداف جميعا.

٢ – ربط بعض من المتعاملين درجة التزام المصرف الاسلامي بالمبادئ الشرعية بمستوى هوامش الأرباح التي يحققها وراء الخدمات التي يقدمها للعملاء، حيث يذهب كثير من هؤلاء الى اعتبار المصرف الإسلامي ربويا أو أكثر ربوية بمجرد ارتفاع سعر خدمة معينه مقارنة بأسعار المصارف التقليدية، فعلى سبيل المثال لو افترضنا أن عميلا ما أراد أن يحصل على تمويل من المصرف الإسلامي بموجب عقد المرابحة لشراء سيارة، وبموجب هذا العقد سيحصل المصرف الإسلامي على هامش ربح قدره ١٢ ٪، بينما يمكن أن يحصل هذا العميل على نفس السيارة عن طريق التمويل الربوي من أي مصرف تجاري، حيث سيحقق هذا المصرف الربوي هامش فائدة (ربا) قدرها ١٠ ٪، فإنه في تلك الحالة وفي نظر هؤلاء المتعاملين يعتبر المصرف الاسلامي أكثر ربوية من المصرف التقليدي، وهذه النظرة الخاطئة سببها هو الجهل بالأحكام الشرعية من جهة، وربط مدى صحة المعاملات أو فسادها بمعيار الربح والخسارة وليس بمعيار الحلال والحرام من جهة أخرى، ففي هذا المثال البسيط نجد أن العملية الأولى التي قام بها المصرف الإسلامي وحصل من ورائها على

هامش ربح قدره ١٢ ٪ هي عملية بيع كما سيأتي تفصيل ذلك عند الحديث عن عقد المرابحة، بينما العملية الثانية التي قام بها المصرف التقليدي هي عملية اقراضية ربوية يدفع المصرف التقليدي فيها قيمة السيارة بموجب عقد قرض على أن يلتزم العميل بسداد أصل القرض مع فائدة ثابتة منسوبة الى أصل القرض قدرها ١٠ ٪، وهذا الذي يجعل هناك فرقا شاسعا بين العمليتين، فالعملية الأولى عقد بيع والثانية عقد قرض، وأجاز الشرع بيع السلعة من مالكها الى شخص آخر بأكثر مما اشترى به، ولم يجز بيع النقود بجنسه متفاضلا نظير الأجل، وهذا الخلط الذي وقع فيه كثير من الناس اليوم للبس الحق بالباطل هو نفس الخلط الذي وقع فيه مشركو مكة عندما قالوا إنما العملية الأولى (البيع) مثل العملية الثانية (القرض)، فرد الله تعالى عليهم وقال: ﴿ **ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَن جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ** ﴾ [**البقرة**: ٢٧٥].

فالعبرة هنا ليس بمقدار العائد، فالعائد الذي حصل عليه المصرف الإسلامي في المثال السابق وإن كان كبيرا لكنه حلال، والعائد الذي حصل عليه المصرف الربوي وان كان قليلا فانه حرام، ورب قائل يقول بأن ارتفاع أسعار خدمات المصرف الإسلامي عن أسعار خدمات المصارف التقليدية فيه إجحاف بالعملاء وأكل للأموال

بالباطل وهو أمر تحرمه الشريعة الإسلامية، وللرد على هذا الاعتراض نقول بأننا لو افترضنا جدلا بأن أسعار خدمات المصارف الإسلامية أعلى من غيرها في السوق المصرفي، فإن هذه المسألة من الناحية الشرعية لا ينظر إليها من زاوية الصحة والبطلان، وإنما ينظر إليها من باب مسألة الغبن الذي فصله الفقهاء في المراجع المتخصصة وقسموه الى الغبن الفاحش واليسير، وقالوا بأن الغبن اليسير وهو ما يتغابن عليه الناس غالبا يعفى عنه، ولا يكون سببا لفسخ العقد، أي أنه إذا كانت زيادة السعر في الحدود المتعارف عليها في سوق السلعة أو الخدمة فانه يتجاوز عنه ولا يكون سببا لفسخ العقد، وهذا الأمر ينطبق على نفس الزيادة التي قد تكون في سعر خدمة يقدمها المصرف لعملائه مقارنة بأسعار المصارف الأخرى، وحتى لوفرضنا أن الغبن الواقع من الغبن الفاحش فإن الفقهاء لا يقولون ببطلان العقد، وإنما يذهبون إلى أن العقد في هذه الحالة يسلب منه صفة اللزوم ويبقى موقوفا على إجازة من وقع عليه الغبن، فله أن يمضي العقد أو يفسخه ويعود بما دفعه من ثمن على البائع.

٣ -عدم نزاهة كثير من المتعاملين مع المصارف الإسلامية، وعدم وفائهم لالتزاماتهم نحوها في المواعيد المتفق عليها، مما يؤدي الى تعطيل جزء كبير من أموال هذه المصارف، وعدم الاستفادة منها واستثمارها في فرص استثمارية أكثر ربحية، ويزيد الأمر خطورة عدم قدرة هذه المصارف على فرض غرامات تأخير على العميل المماطل كما هو الحال في المصارف التقليدية، والتي تبدأ

مباشرة في فرض واحتساب فوائد التأخير على العميل من أول يوم يتأخر فيه عن سداد استحقاقات المصرف، وهذا التحدي الكبير يضع مسؤولية كبيرة على المصارف الإسلامية للبحث عن مخرج لهذه المعضلة، لاسيما وقد ثبت عمليا ومن خلال تجارب المصارف الإسلامية أن بعض العملاء الذين يتعاملون مع المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية معا يحرصون على سداد التزاماتهم نحو المصارف التقليدية في مواعيدها خوفا من غرامات التأخير، بينما يماطلون بأداء تلك الالتزامات تجاه المصارف الإسلامية، وستتم مناقشة هذه المشكلة بشكل تفصيلي عند الحديث عن مخاطر الأجل في المصارف الإسلامية في المبحث الثالث من هذا الفصل.

ب - المخاطر المرتبطة بالسوق المصرفي

قبل التعرف على مخاطر السوق المصرفي من الأهمية بمكان التعريف بالسوق المصرفي، ويعرف بأنه: " مجموعة من المستهلكين الحاليين والمحتملين لسلعة أو خدمة ما، وهو يتألف ممن لديهم القدرة على التبادل لارضاء حاجة، ولديهم القدرة المالية أو المحتملة لتنفيذها"(١).

وبما أن المصارف بصفة عامة تتنافس فيما بينها للحصول على أكبر حصة ممكنة من السوق المصرفي فان مخاطر المصرف تزداد كلما

---

(١) الدكتور هشام البساط، التسويق المصرفي: الاتجاهات الحديثة (بيروت، إتحاد المصارف العربية، ١٩٨٨) ص٢٩.

عجز عن الحصول على نصيب مرض من هذا السوق، أو عجز عن الاحتفاظ على الأقل بالعملاء الحاليين، وبتحليل العوامل المختلفة التي تؤثر على زيادة أو تخفيض نصيب المصارف الإسلامية من السوق المصرفي نجد أن ذلك يتأثر بعوامل متعددة منها:

١ – عدم الإلمام الكافي لبعض العاملين في المصارف الإسلامية بالمعاملات الشرعية، مما يؤدي الى عدم الالتزام الكامل بالضوابط الشرعية في تطبيقها وتنفيذها لبعض العقود الإسلامية كالمرابحة مثلا، الأمر الذي يؤدي الى استغلال المعادين لفكرة المصارف الإسلامية من الأساس لتكبير مثل تلك الأخطاء وتعميمها، ومن ثم الاستدلال بها على فشل التجربة وعدم قابليتها للتطبيق والاستمرار، ولاشك أن عدم اهتمام المصارف الإسلامية لمثل هذه الانتقادات والاستفادة منها لتقويم نفسها سيؤدي في النهاية الى توقف كثير من المتعاملين على أساس ديني من التعامل معها، ومن ثم تخفيض حصتها من السوق المصرفي.

٢ – تركيز المصارف الإسلامية في تسويقها لخدماتها على العملاء الحاليين، ومعظمهم من الذين يتعاملون معها على أساس ديني، وعدم محاولتها إعداد دراسات تسويقية شاملة تمكنها من استقطاب شرائح أخرى في المجتمع، ومع زيادة التوسع في إقامة المصارف الإسلامية، وقيام المصارف التقليدية بفتح فروع لها للمعاملات الإسلامية سيؤدي ذلك الى أن تواجه هذه المصارف مشكلات تسويقية لخدماتها إذا بقي تركيزها على الشريحة

الأولى التي ذكرناها آنفا، دون أن تحاول جذب شرائح أخرى، من خلال تطوير خدمات تتلائم مع الحاجات المتجددة لتلك الشرائح.

٣ – " الإعلام المضاد من جانب تيارات عديدة بالداخل والخارج في شكل بث رسائل إعلامية مستمرة ومكثفة فيها جانب من الحقيقة وأغلبها تشويه وافتراء، ويشترك في هذا العمل مؤسسات مالية أو اجتماعية أو سياسية ذات اتجاهات مضادة للفكرة الإسلامية، وهي للأسف عديدة ومنتشرة بل ومتغلغلة، ولها أبواقها الإعلامية ولها مروجوها من قيادات الاعلام بالداخل والخارج "(١).

٤ – المواقف والاستراتيجيات المضادة لبعض المصارف التقليدية ومؤسسات التمويل الربوية، محلية ودولية، سواء كان بالهجوم المباشر والمستمر على المصارف الإسلامية وتكبير أخطائها، أو من خلال استراتيجيات تقوم على الالتفاف عليها أو الاختراق لها من الداخل(٢).

وبعد هذا الاستعراض السريع لأهم العوامل التي تشكل مصادر خطر على المصارف الاسلامية من الناحية التسويقية يجدر بنا أن نقدم بعض الحلول والاقتراحات التي يمكن أن تساهم في التخفيف من أثر

---

(١) الدكتور عبد الحميد الغزالي (مشكلات المصارف الإسلامية منهج مقترح للتعامل معها) (في) تجربة البنوك الإسلامية، القاهرة، كتاب الأهرام الاقتصادي، ٢٨ يونيو ١٩٩٠م، ص١٩١.

(٢) المرجع السابق، ص ١٩١.

هذه المخاطر على أعمال المصارف الإسلامية وذلك على النحو التالي :

١ -اعتماد نشاط التسويق المصرفي في المصارف الإسلامية كنشاط رئيسي فيها، وأن يحظى بموقع هام في الهيكل التنظيمي، بحيث يتمكن القائمون عليه من المشاركة في رسم الخطط والإستراتيجيات العامة للمصرف، وأن يحظى بدعم كاف من الإدارة العليا يضمن عدم استقلالية بعض الفروع أو الدوائر الخاصة عن تطبيق سياساته.

٢ - تزويد دوائر التسويق في المصارف الإسلامية بالكفاءات القادرة على إعداد الدراسات والأبحاث التسويقية والتي تتولى مهمة توفير معلومات وافية عن السوق وتوقعات الطلب لدوائر المصرف، وتطوير الخدمات الموجودة، وإعداد الدراسات اللازمة للدخول في أسواق جديدة، وتدريب موظفي المصارف الإسلامية وتأهيلهم لأداء عملهم بإتقان.

٣ - استخدام الوسائل المتاحة من الندوات والمحاضرات والمنشورات لتعريف الجمهور بنشاط المصارف الإسلامية وخصائصها وأهدافها، وأساليب عملها، وتجميع البيانات والمعلومات عن ردود الفعل من المتعاملين وموقفهم من الخدمات التي تقدمها هذه المصارف، وصورة هذه المصارف أمام عملائها، والاستفادة من هذه المعلومات في تطوير أساليب العمل وأداء العاملين في المصارف الإسلامية.

جـ - المخاطر المرتبطة بالأنظمة والقوانين السائدة

هذه المخاطر تعتبر أهم المخاطر العامة التي تواجه المصارف الإسلامية، لأن التعليمات واللوائح الحالية التي تحكم عمل هذه المصارف عامة هي لوائح صممت أساسا لخدمة المصارف التقليدية، ولذلك من الطبيعي أن تواجه المصارف الإسلامية صعوبة في التعامل مع هذه التعليمات التي لا تأخذ في الاعتبار خصوصيات العمل المصرفي الإسلامي، ومع ذلك فهذه المخاطر تختلف من مصرف الى آخر حسب البلد الذي يعمل فيه، واللوائح المصرفية التي يخضع لها، فهناك دول أسلمت نظامها المصرفي بالكامل كالباكستان وإيران والسودان، وعليه فان المصارف الإسلامية في تلك الدول تحكمها قواعد واضحة، وتتناسب مع طبيعة عملها، وبالتالي فلا تواجه مخاطر من هذا النوع، وهناك بلاد تعمل فيها المصارف الإسلامية بموجب قانون خاص كالأردن وتركيا وماليزيا والإمارات العربية المتحدة، وفي تلك الدول تنخفض المخاطر المرتبطة بالقوانين والأنظمة السائدة الى حد ما، لأن العلاقة بين المصارف الإسلامية والبنوك المركزية محددة، وهناك دول تم إنشاء المصارف الإسلامية بموجب قوانين استثنائية خاصة، وينطبق عليها ما ينطبق على المصارف العاملة داخل الجهاز المصرفي في كل التعليمات التي تصدرها المصارف المركزية [(١)] .

---

(١) المستشار أحمد أمين حسان، (علاقة البنوك المركزية بالبنوك الإسلامية) (في) تجربة البنوك الإسلامية (القاهرة، كتاب الأهرام الاقتصادي، العدد٢٨ يونيو ١٩٩٠م) ص ٢٠٠.

وتقع غالبية المصارف الإسلامية في تلك الشريحة الثالثة التي ذكرناها آنفا، وهذا يعني أن مصادر الخطر تتمثل في عدم وضوح العلاقة بين المصارف الإسلامية والمصارف المركزية في عدد من القضايا أهمها مايلي :

أولا: الاحتياطي القانوني

لا تفرق المصارف المركزية بين المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية في مجال فرض نسبة الاحتياطي القانوني الإجباري، فبينما لا تمانع المصارف الإسلامية في خضوع الودائع الجارية لديها لهذه النسبة كما هو الحال في المصارف التقليدية، فانها ترى ضرورة إعفاء الودائع الاستثمارية فيها من تلك النسبة، لأنها ليست ملزمة شرعا بردها كاملة الى أصحابها حال وقوع خسائر، بل هي مؤتمنة على إدارتها واستثمارها للمودعين، ولا تضمن إلا حال التعدي أو التقصير، خلافا للودائع الآجلة في المصارف التقليدية والتي تضمن مع فوائدها لأصحابها وقت الاستحقاق في كل الأحوال، الأمر الذي يعني أن فرض نسبة الاحتياطي على ودائع الاستثمار في المصارف الإسلامية يعمل على تعطيل جزء منها عن الاستثمار، مما يؤدي في النهاية إلى تخفيض نسبة الأرباح الموزعة على المودعين، هذا اذا أخذنا في عين الاعتبار أن نسبة تلك الودائع تصل في بعض المصارف الإسلامية الى ٨٦ ٪ من إجمالي الودائع [١].

---

(١) صالح كامل، (النشاط المصرفي والدور الرقابي للبنوك المركزية) (في) تجربة البنوك الإسلامية، القاهرة، كتاب الأهرام الاقتصادي، العدد٢٨ يونيو ١٩٩٠م، ص ٢١٧.

ثانيا: الرقابة على الائتمان

أما فيما يتعلق بالرقابة على منح الائتمان وتحديد السقوف الائتمانية من البنوك المركزية على البنوك التجارية، فان المصارف الإسلامية ترى أنه من الواجب إعفائها عن الخضوع للتعليمات المرتبطة بهذه السياسة، لأن هذه السياسة تهدف الى الحد من قدرة البنوك على التوسع في منح الائتمان، مما قد يعرض سيولتها للخطر حال مواجهتها لطلبات السحب المفاجئة، هذا بالإضافة إلى أن قدرتها على توليد النقود يمكن أن يعرض الاقتصاد القومي لمشكلة التضخم النقدي، وبما أن المصارف الإسلامية لا تمنح قروضا بل تقيم استثمارات فانها لا تحدث إلا أثرا طفيفا على عرض النقود، مما يعني أن على المصارف المركزية أن تأخذ ذلك في عين الاعتبار عند تطبيق هذه السياسة فيما يتعلق بالمصارف الإسلامية.

ثالثا: عدم استفادة المصارف الإسلامية من ميزة المقرض الأخير للبنوك المركزية

ففي الوقت الذي تستطيع المصارف التقليدية أن تلجأ الى المصارف المركزية للاقتراض حال حاجتها إلى سيولة، فان المصارف الإسلامية لا تستطيع أن تستفيد من تلك الميزة لارتباط ذلك بالفائدة المحرمة، الأمر الذي يؤدي الى اعتماد المصارف الإسلامية على التدفق المستمر من الودائع، وعلى الاحتفاظ بنسبة عالية من السيولة، مما يؤدي إلى ضياع كثير من الفرص الاستثمارية عليها، ومن ثم انخفاض أرباح المودعين، كما أن ذلك يضعف دورها في تحقيق التنمية

الاقتصادية، وقد قدم عدد من الباحثين مجموعة من الحلول لحل هذه المشكلة أهمها ما يلي:

١ - إقامة صندوق مشترك للمصارف الإسلامية تحت إشراف وإدارة المصرف المركزي كجزء من متطلبات الاحتياطي النقدي لتأمين العون المتبادل عند الحاجة الى السيولة (١).

٢ - إنشاء مصرف مركزي إسلامي دولي يقوم بمهمة المقرض الأخير للمصارف الإسلامية، و لكن على الرغم من وجاهة هذا الاقتراح الا أن باحثين آخرين يقللون من فعالية هذا البنك المقترح، ويبررون رأيهم بأن المصارف الاسلامية لا تستطيع أن تستغني بأي حال من الأحوال عن المصارف المركزية الوطنية بسببين وهما:

أ - أن البنك المركزي الوطني يتمتع بصلاحية إصدار النقد، وهذا يعني أن قدرته على المساعدة بضخ المال اللازم عندالحاجة غير محدودة الا بالسقف المحدد من قبل السلطات التشريعية، وهذا مالا يمكن أن يتمتع به البنك الإسلامي المركزي المذكور.

ب - أن الرقابة على النقد وتحويل الأموال في بعض البلدان الإسلامية يمكن أن يشكل عائقا أمام شمولية صلاحيات هذا المصرف المركزي المقترح بكافة البلدان الإسلامية (٢).

---

(١) الدكتور عمر شابرا، نحو نظام نقدي عادل (عمان، دارالبشير للنشر والتوزيع، ١٤١٠هـ) ص٢٠٩.

(٢) الدكتور هيثم عبد الرحمن كبارة (المصارف الإسلامية في علاقتها مع الجهازين المالي والمصرفي في السياسة النقدية والاحتياطيات) (في) المصارف الإسلامية، بيروت، إتحاد المصارف العربية، ١٩٨٩م، ص٤٧.

وهذا يؤكد أن تلك المشكلة ستبقى قائمة اذا لم يتم إيجاد آلية مقبولة شرعا لحلها، وتحظى بدعم مباشر من البنوك المركزية الوطنية.

المبحث الثاني

"المخاطر الخاصة"

سبق وأن أشرنا الى أن المخاطر الخاصة التي تواجهها المصارف الإسلامية يمكن تقسيمها إلى مخاطر مرتبطة بإدارة المصرف، ومخاطر مرتبطة بصيغ وأساليب التمويل والاستثمار، أما المخاطر المرتبطة بإدارة المصرف فهي مخاطر يمكن السيطرة عليها من خلال حسن اختيار العاملين بصفة عامة ومسؤولي الإدارات العليا بصفة خاصة، وأن تعتمد معايير الاختيار على أسس علمية مدروسة بشكل دقيق، مع إعطاء أهمية بالغة للجانب الأخلاقي والإلتزام بالسلوك الإسلامي، لأن هذا هو صمام الأمان لهذه المصارف، لا سيما وقد أثبتت التجارب العملية أهمية حسن اختيار مسؤولي المصرف في الحفاظ على سلامة واستقرار أعماله، مما يعني أنه مع كون الكفاءة الإدارية مطلوبة لشغل هذه الوظائف إلا أن الجانب الأخلاقي كمعيار إضافي يجب أن يحظى بأهمية كبيرة عند اختيار العاملين، هذا بالإضافة إلى أن موظفي المصرف الإسلامي يفترض أن يكونوا أصحاب رسالة ومبادئ، ولن يتأتى ذلك مع الإختيار العشوائي لهؤلاء العاملين، أو لمجرد الرغبة في ملئ الفراغ، هذا إذا كانت هذه المصارف الإسلامية جادة في سعيها إلى أداء دورها كاملة وكما يجب أن يكون، وبما أنه

يفترض أن يحرص مجلس إدارة المصرف على حسن اختيار مسؤولي الإدارات العليا للمصرف والقادرين على تحقيق أهدافه فإن المخاطر المرتبطة بإدارة المصرف تعتبر قابلة للسيطرة، وبالتالي فان هذه الدراسة سوف تركز فقط على المخاطر الخاصة التي يصعب السيطرة عليها وهي المخاطر المرتبطة بصيغ وأساليب التمويل المطبقة في المصارف الإسلامية، وستتضمن الدراسة بيانا لنوعية هذه المخاطر وأسبابها، والحلول التي يقترحها الباحثون في الاقتصاد الإسلامي والمهتمين بدراسة أعمال هذه المصارف، للتخفيف من أثرها على المصارف الإسلامية، وبما أنه يترتب على تطبيق بعض هذه العقود الإسلامية كالمرابحة وبيع السلم والإستصناع ديون في الذمة على العملاء، مما يؤدي أحيانا إلى تعثرهم وعدم قدرتهم على سداد التزاماتهم نحو المصارف الإسلامية في مواعيد الاستحقاق لأي سبب كان فسيتم تخصيص المبحث الثالث لهذا الفصل لمناقشة الخطورة التي تتعرض لها المصارف الإسلامية من جراء تأخر عملائها عن سداد التزاماتهم نحوها في مواعيدها، ومحاولة إيجاد مخرج شرعي لها، وفيما يلي بيان لأهم المخاطر المرتبطة بصيغ وأساليب التمويل والاستثمار في المصارف الاسلامية :

أولا: عقد المضاربة:

المضاربة على وزن مفاعلة، ويطلق عليها عدة معان منها السير في الأرض والسفر للتجارة، كقوله تعالى: ﴿ **وَآخَرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِن فَضْلِ اللَّهِ** ﴾ [المزمل: ٢٠].

واصطلاحا: " دفع مال الى آخر يتجر فيه والربح بينهما "(١).

أركان المضاربة هي:

١ – الصيغة (الإيجاب والقبول).

٢ – العاقدان (رب المال، المضارب).

٣ – رأس المال.

٤ – العمل.

٥ – الربح.

وقد وضع الفقهاء مجموعة من الشروط لصحة عقد المضاربة تتلخص فيما يلي:

١ – أن يكون رأس المال نقدا على رأي الجمهور.

٢ – أن يكون رأس المال معلوما قدرا وصفة وجنسا، بما لا يؤدي الى المنازعة.

٣ – أن يكون رأس المال عينا لا دينا.

٤ – تسليم رأس المال للطرف العامل.

٥ – تحديد نصيب كل من الطرفين من الربح المتحقق بحصة شائعة كالربع والثلث مثلا.

٦ – الربح على مايتفقان، والخسارة حال وقوعها فعلى رأس المال.

٧ – ألا يضمن المضارب رأس المال الا في حالة التعدي أو التقصير.

---

(١) عبدالله أحمد بن قدامة المقدسي، المغني، جـ٥، ١٣٤.

٨ - أن يختص المضارب بالعمل على رأي الجمهور خلافا للحنابلة الذين أجازوا اشتراك بدنين بمال أحدهما، كما أجازوا اشتراك عمل ومال من غير الدراهم والدنانير كدفع الصوف إلى من ينسجه ويبيعه بنسبة من ثمنه.

دليل مشروعية المضاربة

أن الأصل في المعاملات الحل إلا ما ورد الدليل على منعه، وقد جرى التعامل بين المسلمين على أساس هذا العقد في عهد النبي صلى الله عليه وسلم ولم ينكر عليهم.

كما أجمعت الأمة من الصحابة ومن جاء بعدهم على مشروعيتها، ووردت فيها آثار عديدة تدل على جوازها، ومنها: «روى مالك في الموطأ عن العلاء بن عبد الرحمن عن أبيه عن جده أن عثمان بن عفان رضي الله عنه أعطاه مالا قراضا يعمل فيه على أن الربح بينهما» [١].

أما القياس فقد ذهب بعض العلماء الى أن المضاربة أجيزت قياسا على المساقاة لحاجة الناس إليها، حيث إنه في المساقاة هناك مالك النخيل قد لا يحسن تعهده فيدفعه إلى من يعمل على إصلاحها بجزء من ثمره، وكذلك في المضاربة يدفع رب المال ماله إلى من يستثمره وينميه بجزء مشاع من ربحه.

التطبيق المصرفي لعقد المضاربة

يقوم التطبيق المصرفي لعقد المضاربة على أساس ثلاث اتجاهات

---

(١) رواه مالك في الموطأ، ورقم الحديث ١١٩٦.

للباحثين في الاقتصاد الإسلامي وهي :

الاتجاه الأول

ذهب الدكتور محمد عبدالله العربي الى توضيح العلاقة بين المودعين(حسابات الاستثمار) وبين المصرف الإسلامي بأنها علاقة مضاربة يمثل فيها المصرف المضارب مضاربة مطلقة على أموال المودعين، بينما يمثل أصحاب الأموال – بمجموعهم – أرباب أموال، ثم يقوم المصرف بإعطاء هذه الأموال الى غيره لاستثمارها بصيغة المضاربة المطلقة أو المقيدة (١) .

الاتجاه الثاني :

ذهب السيد محمد باقر الصدر الى اعتبار المصرف الإسلامي وسيطا بين أرباب الأموال (المودعين) وبين المضاربين (المستثمرين)، وينحصر دوره في تجميع المدخرات ونقلها الى المستثمرين، ويستحق المصرف الإسلامي مقابل تلك الخدمة مكافأة على أساس مبدأ الجعالة التي تقرها الشريعة الإسلامية (٢) .

الاتجاه الثالث :

ما ذهب اليه الدكتور سامي حمود واقترح نموذجا جديدا سماه بالمضاربة المشتركة يتضمن ثلاثة أطراف هي : المودعون (بمجموعهم)

---

(١) محمد عبدالله العربي، المعاملات المصرفية المعاصرة ورأي الإسلام فيها . بحث مقدم للمؤتمر الثاني لمجمع البحوث الإسلامية . (القاهرة، مجمع البحوث الإسلامية، ١٣٨٥هـ/١٩٦٥م) ص ٧٩.

(٢) محمد باقر الصدر، البنك اللاربوي في الإسلام (بيروت، دار الكتاب اللبناني، الطبعة الثانية، ١٩٧٣م) ص ٤١.

يقدمون الأموال بصورة انفرادية، والمضاربون (المستثمرون) الذين يضاربون على المال منفردين حسب الاتفاق بينهم وبين البنك، والمضارب المشترك وهو البنك الذي يقوم بمضاربة مزدوجة، حيث يضارب في أموال المودعين من جهة (انفرادية) ومع المستثمرين كل حسب الاتفاق [1].

وتجنبا من الخوض في تفاصيل تزيد من حجم الدراسة نأخذ بما ذهب اليه الاتجاه الأول والذي يقول بأن العلاقة بين المصرف والمودعين علاقة مضاربة مطلقة، لأن ذلك سيتيح للمصرف مرونة أكبرفي ادارة واستثمار تلك الأموال في المجالات الاستثمارية المربحة، الا أن هناك مشكلة فقهية تعترض التطبيق المصرفي لهذا العقد، فبعض الفقهاء يذهبون الى عدم جواز خلط مال المضاربة، وما يحدث حاليا في المصارف الإسلامية انما هو خلط لأموال تم جمعها من خلال مضاربات متعددة بين المصرف (كمضارب) وبين المودعين منفردين (كأرباب أموال)، وللخروج من هذه المشكلة يتم الأخذ برأي الحنفية وبعض المالكية الذين أجازوا ذلك بشرط الحصول على إذن صريح أو تفويض عام من أرباب الأموال [2].

ويمكن الحصول على هذا التفويض من خلال النص على ذلك في العقد عند فتح حساب الوديعة الاستثمارية، ويعتبر المصرف

---

(١) الدكتور سامي أحمد حمودة، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية (عمان، دار الفكر، الطبعة الثانية، ١٤٠٢هـ/ ١٩٨٢م) ص٣٩٤.

(٢) الدكتور محمد عثمان شبير، المعاملات المالية المعاصرة (عمان، دار النفائس للنشر والتوزيع، ١٤١٦ هـ، ص ٣٠٤.

حاصلا على هذا التفويض بمجرد إقرار المودع على العقد والتوقيع عليه.

أما العلاقة بين المصرف وأصحاب الأعمال (المستثمرين) فيرى ابن العربي أن تكون على شكل مضاربة مطلقة، إلا أن الأخذ بهذا الرأي يمكن أن يعرض أموال المصرف للخطر، لأن ذلك يقتضي إطلاق يد المضارب في اختيار مشروعات قد لا تكون مدروسة بشكل صحيح، أو لم تثبت جدواها المالية أصلا، مما يعني ضرورة تقييد المضارب على أموال المصرف بنشاط استثماري معين ومدروس، تسهل الرقابة عليه حفاظا على حقوق البنك وحقوق المودعين.

ويعتبر عقد المضاربة من أهم العقود الإسلامية وأكثرها قدرة على تحقيق عملية التنمية الشاملة، من خلال تمويل الحرفيين والمستثمرين الصغار، وأصحاب الكفاءات، والذين لا يحصلون على التمويل من المصارف التقليدية لعدم حصولهم على الضمانات الكافية، إلا أن المخاطر المرتفعة التي تواجه المصرف في تطبيقه لهذا العقد جعلت تطبيقه في المصارف الإسلامية أقل بكثير مقارنة بعقود أخرى كالمرابحة والمشاركة والإستصناع مثلا، هذه المخاطر يمكن تصنيفها على النحو التالي :

١ – مخاطر تتعلق بالمتعاملين.

٢ – مخاطرتتعلق بشروط العقد نفسه.



أولا: المخاطر المرتبطة بالمتعاملين

١ – تعتبر مشكلة الابتذال الخلقي (MORAL HAZARD) ومشكلة الاختيار العكسي من أهم المخاطر التي تواجه هذا العقد، وقد ذهب الدكتور غالب الرفاعي الى أن مشكلة الابتذال الخلقي ترجع الى عدم وجود عنصر الفائدة، وأن نتاج العملية الاستثمارية يتوقف على الجهد الذي يبذله المضارب، وهو مالا يمكن أن يلاحظه البنك، ولحل هذه المشكلة اقترح الرفاعي على البنك استخدام مختلف الحوافز لدفع المضارب لبذل جهد أعلى لانجاح المشروع، كما ربط الحوافز المقدمة بمقدار ونوع الجهد المبذول من المضارب بناء على نظرية TIROLE (١٩٨٨م) في الحوافز والتي عرضها على النحو التالي :

أ – أن يكون الجهد عاليا وملاحظا من قبل البنك، وهنا لا داعي لتقديم الحوافز وانما يتم الاقتصار على دفع مرتب عال .

ب – أن يكون الجهد منخفضا وملاحظا أيضا، فلا داعي لتقديم الحوافز .

جـ – أن يكون الجهد عاليا وغير ملاحظ من قبل البنك، فهنا ينبغي تقديم مزيد من الحوافز لدفع الوكيل الى بذل قصارى جهده لانجاح المشروع .

ولكن بما أنه لايتم تحديد أجر معين للمضارب بل يتوقف ما يحصل عليه على العائد الكلي للعملية الاستثمارية، بحيث يحصل على نسبة مئوية متفق عليها سلفا من إجمالي العائد الكلي المتحقق في نهاية الدورة المالية فمن الصعب تطبيق تلك النظرية على عقد

المضاربة، بينما يمكن تطبيقها على عقد الاجارة وعلى العقود الأخرى التي يحصل العامل فيها على أجر محدد سلفا من بداية العقد.

أما مشكلة الاختيار العكسي فسببها عند الرفاعي عدم معرفة البنك لأخلاقيات المضارب، أو أن المضارب له معلومات عن المشروع المطلوب تمويله أكثر من البنك، ولحل هذه المشكلة اقترح على البنك استخدام المؤشرات السوقية (MARKET SIGNALING)(١) والتي تساعد المصرف في معرفة مزايا المشروع، ومدى كفاءة المضارب في إدارة المشروع المطلوب تمويله من البنك.

وأثار الرفاعي مشكلة أخرى تواجه هذا العقد وهي مشكلة التفاوض، وذلك في حالة إدارة المشروع من طرف ثالث (غير المضارب) نتيجة حاجة البنك الى وسيط وهو المضارب عند رغبته في التفاوض مع الطرف الثالث، واقترح على البنك أن يهتم بتمويل المشروعات التي تدار من قبل المضارب مباشرة، لأن ذلك من شأنه أن يجنب البنك تكاليف اضافية يكون البنك في غنى عنها (٢).

---

(١) يقصد بالاشارات السوقية تلك المؤشرات التي يصدرها العميل (طالب التمويل) والتي تتضمن مزايا المشروع المقترح، ومدى كفاءة المضارب على إدارة المشروع، والخبرات التي يمتلكها، والتي يمكن أن يستنتجها المصرف من خلال المقابلة التي يجريها مع مقدم الطلب، والمعلومات الأخرى المتوفرة عن العميل وعن المشروع بشكل عام.

(2)
GHALEB AWAD , OPTIMAL INVESTMENT PROFIT - LOSS SHARING CONTACT : A GAME THEORY APPROACH , DIRASAT, ADMINISTRATIVE SCIENCES , VOLUME , N 1,199) , AMMAN - JORDAN .

٢ – عدم وجود ضمانات على المضاربة إلا على حسن الإدارة وعدم التعدي على مال البنك، في الوقت الذي ليس للبنك حق التدخل في إدارة المشروع كشرط لصحة المضاربة، مما يجعل يد المضارب مطلقة في عملية الإدارة، هذا اذا أخذنا في عين الاعتبار عدم وجود معايير دقيقة يمكن بها إثبات تعدي المضارب وتقصيره في حقوق البنك، إضافة إلى أن التقارير الدورية المقدمة من العميل قد لا تكون كافية لإثبات تعديه على مال المصرف حال وقوع أضرار من العميل، مما يرفع من درجة مخاطر هذا العقد.

٣ – أن الخسارة حال وقوعها يتحملها المصرف وحده دون المضارب، وهذا يمكن أن يدفع المضارب إلى التقاعس عن بذل قصارى جهده للتقليل من الخسائر المتوقعة، إذا علم أنه لن يضمن شيئا من رأس المال مهما بلغت الخسائر، ولن تترتب عليه أية التزامات مالية من جراء ذلك.

٤ – عدم وجود قوانين ولوائح تنظم العلاقة بين المصرف وبين عميله، الذي يتم تمويله وفق هذه الصيغة، كما هو الحال في التمويل الربوي.

ولمعالجة هذه المخاطر تقترح الدراسة اتخاذ مجموعة من التدابير أهمها ما يلي:

١ – تقوية دائرة الاستثمار في البنك، وإمدادها بالكوادر المدربة على إدارة وتمويل ومتابعة المشروعات المماثلة التي يمولها البنك.

٢ – إنشاء جهاز معلومات، يوفر قاعدة بيانات عن العملاء الذين يتم

تعاملهم مع المصرف على أساس هذا العقد أو العقود الأخرى، ويمكن لهذا الجهاز أن يستعين بمعلومات قسم الأخطار المصرفية في البنك المركزي في بناء هذه الشبكة من المعلومات، كما يمكن أن يتعاون مع المصارف الأخرى العاملة في الجهاز المصرفي لتوفير المعلومات التي لا تتوافرعند البنك المركزي، خاصة المعلومات المتعلقة بتمويل المشروعات الصغيرة التي لايتم التصريح عنها في البنك المركزي، والتي يتوقع أن تغطي شريحة كبيرة من المتعاملين (المستثمرين) مع المصرف الإسلامي، ولا بد من الإشارة الى أن هذا الجهاز لايمكن أن يعمل بكفاءة الا اذا حظي بدعم كاف من الادارة العليا في البنك، وتم اعتماد نشاطه كنشاط مستقل يتبوأ مكانه في الهيكل التنظيمي للمصرف، كسائر الأجهزة الأخرى التي لا يستطيع المصرف العمل بدونها.

ولاشك أن سوء أخلاقيات المتعاملين مع المصارف الإسلامية يشكل أهم الأسباب التي جعلت المصارف الإسلامية تحجم عن تقديم التمويل على أساس هذا العقد، حفاظا على حقوقها وحقوق المودعين، مما جعل بعض المصارف المركزية تعتبر عقد المضاربة من العقود التي تصل نسبة المخاطرة فيها إلى ١٠٠ ٪، وتشترط على المصارف التي تقدم التمويل على أساس هذه الصيغة أخذ الموافقة المسبقة من البنك المركزي (١).

---

(١) عبد الرحيم حمدي، التمويل بالمشاركة في الأرباح (دبي، مجلة الاقتصاد الإسلامي، العدد٧٥، صفر ١٤٠٨هـ).

ومع توفر هذه الحلول المشروعة لتقليل مخاطر المضاربة فإنه من غير المتوقع حاليا أن تتوسع المصارف الإسلامية في تطبيق هذ العقد في مجال التمويل بسبب فساد الذمم، وفي الوقت الذي تعتبر نزاهة المتعاملين أهم عوامل نجاح تطبيق هذا العقد.

وقد وجهت انتقادات عديدة الى المصارف الإسلامية لاعراضها عن التوسع في تطبيق هذا العقد، والذي سيجسد الدور الحقيقي للمصارف الإسلامية في تحقيق التنمية الشاملة، وتوجهها عوضا عن ذلك الى تطبيق صيغ أخرى تشجع الاستهلاك الترفي كالمرابحة مثلا، هذا ومع كون هذه الانتقادات لها مايبررها الا أننا يجب ألا نتجاهل حقيقة مهمة وهي أن هذه المصارف وهي تعمل على البقاء وفي وسط بيئات منسلخة جزئيا إن لم يكن كليا عن أخلاقيات ديننا الحنيف، لا يمكنها وحدها أن تعمل على تحقيق التنمية الشاملة بينما يعمل آخرون للقضاء عليها من خلال سلوكيات تتنافى وتعاليم الإسلام، مما يعني أن التقويم العادل لدور هذه المصارف يجب أن يأخذ في الاعتبار الظروف البيئية التي تحيط بهذه المصارف، فهي مؤسسات تسعى لتحقيق الربح للمساهمين وللمودعين، وتقع على عاتقها مسئولية الموازنة بين العائد والخطورة في قراراتها الاستثمارية والتمويلية، مما يعني أن التوسع الكبير في تطبيق هذا العقد غير ممكن تحقيقه على الأقل في الوقت الراهن.

ثانيا: عقد المشاركة:

الشركة والمشاركة في اللغة بمعنى واحد، وهوخلط أحد المالين

بالآخر بحيث لا يتميزان عن بعضهما، واصطلاحا: عرفها الحنابلة بأنها " الاجتماع في استحقاق أو تصرف ". وتعريف الحنابلة للشركة يشمل جميع أنواع الاستحقاقات سواء كان استحقاقا للعين بالارث أو الهبة أو الوصية، أو كان الاشتراك في العين أو المنفعة أو في كليهما، كما أن كلمة تصرف تشمل جميع أنواع الشركات [1].

ومن التعريفات الجامعة للمشاركة أنها " ما وقع فيه الاشتراك بمقتضى عقد بين اثنين أو أكثر على القيام بمشروع استثماري على وفق مقاصد الشرع الإسلامي يشتركان فيه بأموالهما أو أعمالهما أو جاههما أو بالمال من أحد الطرفين والعمل من الآخر وما ربحاه أو حصلاه من الثمر أو الزرع فبينهما على ماشرطاه، وما غرماه فبحسب رأس المال ان كان من الجانبين أو بالمال من جانب والعمل من الآخر " [2]

الدليل على مشروعيتها:

من الكتاب هناك مجموعة من الآيات تستند عليها صحة هذا العقد ومنها قوله تعالى: ﴿ **وَإِنَّ كَثِيراً مِنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلاَّ الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ** ﴾ [ص: ٢٤].

---

(١) الدكتور عبد العزيز الخياط، الشركات في الفقه الإسلامي والقانون الوضعي (عمان، معهد الدراسات المالية والمصرفية، ١٤١٥هـ، ١ / ٢٥).

(٢) الدكتور عبد الحميد البعلي، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي (القاهرة، مكتبة وهبة، ١٤١٠هـ) ص ١١٤.

ومن السنة ما روي عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: " يقول الله عز وجل: أنا ثالث الشريكين ما لم يخن أحدهما صاحبه، فان خانه خرجت من بينهما " زاد رزين فيه (" وجاء الشيطان ") رواه أبو داود والحاكم، وقال: صحيح الاسناد، والدراقطني، ولفظه: (قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: " يد الله على الشريكين مالم يخن أحدهما صاحبه، فإذا خان أحدهما رفعها عنهما ") وقد استقر تعامل المسلمين بهذا العقد منذ عهد النبي صلى الله عليه وسلم إلى يومنا هذا دون نكير فكان ذلك إجماعا من الأمة على جوازها (١) .

مزايا التمويل بعقد المشاركة

١ – توزيع مخاطر الاستثمار بين اثنين فأكثر من الأطراف المشاركة في العقد، حيث إن سوق السلعة محل العقد قد يتعرض لحالة ركود أو انتعاش أو تضخم، وفي جميع تلك الحالات يحصل كل طرف على نصيبه من الأرباح المتحققة بنسبة مئوية متفق عليها، بينما في حالة الركود الاقتصادي يتحمل كل طرف نصيبه من الخسارة إن وقعت حسب نسبة المساهمة في رأس المال، وذلك خلافا للتمويل الربوي الذي يستأثر المقترض بكامل الربح في فترات الانتعاش أو التضخم دون المصرف، بينما يتحمل وحده الخسارة في حالات الركود الاقتصادي، مما يعني

---

(١) الحافظ أبي محمد زكي الدين المنذري، الترغيب والترهيب، مرجع سابق، جـ٢، ص ٣٠٧.

أن عقد المشاركة يعمل على إعادة توزيع الدخل بشكل عادل بين جميع الأطراف المشاركة في العملية الاستثمارية.

٢ – التخصيص الأمثل لموارد المجتمع، وذلك لأنه بما أن جميع أطراف العقد سيشتركون في الربح والخسارة فإنهم سيحرصون جميعا على اختيار المشاريع الناجحة، مما يعني بالضرورة توجيه موارد المجتمع إلى الاستخدامات المثلى، هذا إذا أخذنا في عين الاعتبار أن المصرف الإسلامي لن يمول المشروعات المحرمة والمضرة للبيئة الاجتماعية والاقتصادية لما يحمله من مبادئ وأهداف تنموية سامية فإن ذلك يعني مساهمة فعالة في التخصيص الأمثل لموارد المجتمع.

٣ – مساعدة أصحاب الأفكار الإبداعية–والذين لايحصلون على التمويل من المصارف التقليدية– إما لعدم امتلاكهم للضمانات المطلوبة أو لعدم كفايتها–في نقل أفكارهم إلى حيز الواقع والتطبيق.

٤ – نقل الخبرات الإدارية والفنية والتنظيمية للمصرف إلى أصحاب المشروعات الصغيرة، لما يتوفر لدى المصرف من كفاءات إدارية ومتخصصين في دراسة وتنفيذ وإدارة المشروعات، الأمر الذي يعني المساهمة في تحقيق التنمية الشاملة في المجتمع.

التطبيق المصرفي لعقد المشاركة

يعد عقد المشاركة من أكثر العقود الإسلامية مرونة، لإمكانية تطبيقه على جميع المجالات التجارية والصناعية والزراعية والخدمية، مما

يعطي المصرف الإسلامي فرصة لتمويل شريحة كبيرة من أفراد المجتمع الذين لايملكون الضمانات الكافية التي تؤهلهم للحصول على التمويل من المصارف الربوية، ومن الناحية العملية نجد أن معظم المشاريع الممولة طبقا لهذه الصيغة تأخذ شكلين أساسيين هما : المشاركة الثابتة (الدائمة)، والمشاركة المتناقصة، ويتم بيان كل نوع كما يأتي :

أولا: المشاركة الثابتة

في هذا النوع من الشراكة يكون المصرف الإسلامي شريكا للعميل في ملكية وإدارة مشروع معين، وفي اقتسام نتائج النشاط من ربح أو خسارة، كما أنه في هذا النوع من المشاركة تستمر مشاركة المصرف لعميله في المشروع إلى أن تتم تصفية المشروع بالكامل، ويمكن أن يكون موضوع الشراكة عقود مقاولات معينة أو صفقات تجارية أو أي نشاط آخر.

ثانيا: المشاركة المنتهية بالتمليك

ويمكن تعريفها بأنها : نوع من المشاركة يعطي المصرف شريكه الحق في أن يحل محله في ملكية نصيبه من المشروع محل المشاركة، وذلك وفق الشروط التي يتم الاتفاق عليها من الطرفين.

وفي هذا النوع من المشاركة يعطي المصرف شريكه الحق في امتلاك نصيبه من المشروع بعد أن يكون قد استرد أمواله التي دفعه لتمويل المشروع، والأرباح التي يستحقها منه كشريك، ويتم تنازل

المصرف عن حصته بعدة صور نذكر منها صورتين:

الصورة الأولى:

أن يتفق كل من المصرف وشريكه على تقسيم الربح نهاية كل دورة مالية الى ثلاثة أقسام: قسم للمصرف نظير مساهمته، وقسم للشريك (العميل) كعائد على مساهمته، وقسم آخر لسداد تمويل المصرف، حتى إذا بلغ القسم الثالث مقدار تمويل المصرف أخذه المصرف مقابل تنازله عن حصته من الشركة للعميل (الشريك) ليملك الشركة بالكامل ملكية تامة.

الصورة الثانية:

تقسيم رأسمال المشروع الى حصص أو أسهم متساوية القيمة، يحصل كل طرف على مجموعة من الأسهم حسب مقدار مساهمته في رأس المال (بنسبة وتناسب)، وفي نهاية كل دورة مالية يقوم العميل (الشريك) بشراء مجموعة من أسهم المصرف، بحيث تتناقص أسهم المصرف تدريجيا، الى أن تؤول ملكية الأسهم بالكامل الى الشريك.

مخاطر عقد المشاركة

يواجه هذا العقد عددا من المخاطر يمكن تلخيصها على النحو التالي:

أولا: مخاطر ناجمة عن نوع وطبيعة السوق

تتميز هذه المخاطر بأنها لاترتبط بالسلعة ذاتها بقدر ماترتبط

بنوع وطبيعة السوق، ومن الضروري للمصرف دراسة سوق السلعة أو الخدمة، والاجابة على التساؤلات التالية : هل هي سوق منافسة أوهي سوق احتكار أو منافسة احتكارية ؟ وما هي خطط واستراتيجات المنافسين ؟ وماهي حصة المشروع الممول من قبل البنك من السوق ؟ وماهي قنوات التوزيع ؟ ومن هم المستفيدون من السلعة محل المشاركة وحجم دخولهم ؟ وما هي درجة مرونة الطلب على السلعة ؟ ودراسة كل هذه العوامل مهمة جدا للتقليل من مخاطر السوق، هذا مع الأخذ في عين الاعتبار أن هذا النوع من المخاطر تصيب كافة المنشآت العاملة في الصناعة، مما يعني انه من الصعب تجنبها، الا أن دراسة السوق دراسة علمية وشاملة يمكن أن يقلل هذه المخاطر في المستقبل، أو يجنب المصرف عنها كليا اذا ثبت من خلال الدراسة السوقية عدم وجود فجوة سوقية للمشروع المطلوب تمويله، ومن ثم امتناع المصرف عن تمويل المشروع المقترح.

ثاني: مخاطر مرتبطة بالشكل القانوني للمنشأة المشاركة

يلاحظ أن الشكل القانوني للمنشأة له دوركبير في زيادة مخاطر أعمالها أو التقليل منها، فالمنشأة الفردية غالبا ما يتم إدارتها من قبل المؤسس الأصلي لها، ويتوقف نجاحها عليه، وهذا أمر طبيعي فهو صاحب الفكرة الأساس المشروع، ويكون متحمسا لنجاحها، ويكون محيطا بظروف السوق، وكيفية تسويق السلعة أو الخدمة، مما يجعله يسخر كل امكانياته الذهنية والفنية لنجاحها، و يخفف عن المصرف مؤونة المتابعة والاشراف المستمرين، وهذا وان كان يعد أمرا إيجابيا الا

أنه في الوقت نفسه يشكل خطورة عالية على إدارة المشروع إذا تعرض مدير المنشأة لظروف تمنعه من ادارة النشاط محل الشراكة كالمرض أو الوفاة، بينما يختلف الأمر بالنسبة للشركة الكبيرة التي لا يتوقف نجاحها على شخص واحد، بسبب انفصال الملكية عن الإدارة، كما هوالحال في الشركة المساهمة، مما يعني أن مخاطر التمويل للمنشآت الكبيرة أقل مقارنة بالمخاطر التي تواجه المشروعات الصغيرة التي غالبا ما يديرها شخص واحد، وهذا الذي يجعل بعض مؤسسات التمويل تحجم عن تمويل المؤسسات الاستثمارية والتجارية التي تقل رؤوس أموالها عن حجم معين، خوفا من عدم قدرتها على أداء التزاماتها في المستقبل، مما يجعل بعض المؤسسات شبه الرسمية في بعض الدول تتبنى برامج لضمان القروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة لتأهيلها للحصول على التمويل من المصارف والمؤسسات المالية، وذلك ضمن خطة قومية مدروسة تهدف الى دعم المشروعات الصغيرة التي لها أهمية كبيرة في إيجاد فرص العمل للعاطلين، والقضاء على مشكلة الفقر في المجتمع، وعلى الرغم من ذلك فان المخاطر الناتجة عن تمويل المؤسسات الصغيرة قد لاتكون على درجة واحدة، فالمؤسسات الصغيرة التي تمارس نشاطا خاليا من التعقيد يكون من السهولة للمصرف إحلال شخص آخر ليواصل إدارة المشروع حال تعذر إدارته من طرف صاحب الفكرة الأصلي (الشريك) لأي سبب كان، الأمر الذي يعني أن جميع هذه العوامل يجب أن تحظى اهتماما كافيا من قبل المحلل المالي عند دراسة المشروع المراد تمويله من المصرف من خلال عقد المشاركة.

ثالثا: مخاطر متعلقة بنزاهة العميل وأخلاقياته

أثناء عملية المشاركة وخاصة المرحلة ما بين شراء السلعة وتخزينها بإشراف الطرفين تكون العملية غير مغطاة بأي ضمان، الأمر الذي يعرض أموال المصرف للتعدي والتقصير من قبل الشريك، ولعلاج هذه المشكلة يمكن أخذ ضمانات عينية أو شخصية من العميل على عدم التعدي أو التقصير في حقوق البنك، ويزداد الأمر أهمية في حال كون العميل (الشريك) وكيلا عن البنك في تنفيذ العملية من البداية وحتى تصفيتها نهائيا.

رابعا: صعوبة تقدير معدل الربح المتوقع

في بعض العقود الإسلامية كالمرابحة والبيع الآجل يستطيع المصرف أن يعرف الربح المتوقع من العملية من البداية، كما سنرى ذلك لاحقا، أما في عقد المشاركة فليس هناك معلومات كاملة عن الربح المتوقع لأن ذلك يتوقف على ظروف السوق عامة كحالات الركود والانتعاش، وتأثير هذه الظروف على الإيراد الكلي ومن ثم ربحية المشروع، كما أن عدم القدرة على التنبؤ بتصرفات إدارة المنشأة في إدارة وتنفيذ المشروع يشكل عاملا اضافيا في زيادة المخاطر التي تواجه المشروعات الممولة على أساس عقد المشاركة، مما يلقي مسؤولية كبيرة على المصرف لدراسة التدفقات النقدية للمشروع بشكل دقيق، ودراسة مدى تأثير العوامل المختلفة التي تم افتراض ثباتها خلال عمر المشروع الافتراضي من خلال تحليل الحساسية، واتخاذ الاحتياطات

اللازمة لمواجهة كل ظرف حال وقوعه [١].

خامسا: مخاطر مرتبطة بمصادر أموال المصرف

من ضمن الانتقادات التي توجه الى المصارف الإسلامية تركيزها الشديد على التوظيفات القصيرة الأجل، مما يعني محدودية مساهمتها في تحقيق التنمية الاقتصادية، والتي تعد أهم الأهداف التي قامت هذه المصارف من أجل تحقيقها، هذه الانتقادات وان كان لها جانب من الحقيقة إلا أنها في الوقت نفسه تتجاهل حقيقة مهمة وهي أن معظم الموارد التي تصل الى هذه المصارف(الودائع الاستثمارية) هي موارد قصيرة الأجل، والتخطيط المالي السليم يقتضي توجيهها الى التوظيفات القصيرة الأجل، ومن شأن المخاطرة بهذه الودائع الاستثمارية في توظيفات متوسطة أو طويلة الأجل أن يعرض المصارف الإسلامية لخطر السيولة، لاسيما في الوقت الذي تسمح هذه المصارف للمودعين بسحب ودائعهم قبل مواعيد استحقاقها، مما يعني أن الدخول في تمويل مشروعات طويلة الأجل قد يؤدي الى عجز المصارف الإسلامية عن مواجهة السحوبات المفاجئة من العملاء، حال صدور إشاعة بسيطة عن اهتزاز المركز المالي لمصرف إسلامي معين، ومن وجهة نظر المصارف الإسلامية فان المساهمين وإن كان بإمكانهم أن يتفهموا هذا الوضع الى حد ما فإن جمهور المودعين ينتظرون تحقيق أرباح في نهاية كل سنة

---

(١) للحصول على تفصيلات أكثر عن مخاطر عقد المشاركة أنظر:

- الدكتور سيد الهواري، الاستثمار والتمويل بالمشاركة في البنوك الاسلامية (القاهرة، توزيع: مكتبة عين شمس، الطبعة الأولى، ١٩٩٦م) ص ١٩٩.

مالية، وفي حالة عدم تحققها سيتحولون إلى مصارف أخرى، هذا بالاضافة إلى أن عدم استفادة المصارف الإسلامية من ميزة المقرض الأخير للمصارف المركزية يفرض عليها الالتزام بالتحفظ الشديد إزاء التوظيفات المتوسطة والطويلة الأجل، وان كان ذلك لايعفيها من ضرورة السعي بجدية الى تطوير أدوات مالية للتوظيف المتوسط والطويل الأجل، وقد خطت بعض المصارف الإسلامية خطوات جيدة في تطوير أدوات متوسطة وطويلة الأجل كسندات المقارضة، والتي تعطي البنك الجرأة والاطمئنان لتمويل مشاريع ذات آجال طويلة، ومع ذلك فلا يزال الطريق طويلا أمام هذه المصارف حتى تتمكن من التوسع في هذا المجال.

ثالثا: عقد المرابحة:

المرابحة في اللغة مأخوذة من الربح وهو النماء والزيادة الناتجة عن المبايعة، واصطلاحا: البيع بزيادة على الثمن الأول (١).

ويقول ابن رشد أجمع جمهور العلماء على أن البيع صنفان: مساومة ومرابحة، وأن المرابحة هي أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة ويشترط عليه ربحا ما للدينار أو الدرهم (٢).

---

(١) الدكتور محمد عثمان شبير، المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، مرجع سابق، ص ٢٦٣.

(٢) الامام الحافظ محمد بن احمد بن رشد القرطبي الأندلسي، بداية المجتهد ونهاية المقتصد (القاهرة، المكتبة التجارية الكبرى، التاريخ: بدون، ٢ / ٢١١). ـ الدكتور سيد الهواري، الاستثمار والتمويل بالمشاركة في البنوك الإسلامية (القاهرة، توزيع: مكتبة عين شمس، الطبعة الأولى، ١٩٩٦م) ص ١٩٩.

ويصنف هذا البيع ضمن بيوع الأمانة لأن البائع مؤتمن على إخبار المشتري بالثمن الذي اشترى به المبيع.

التطبيق المصرفي لعقد المرابحة

يقوم التطبيق المصرفي لعقد المرابحة على صيغة المرابحة للآمر بالشراء، وصورتها كالتالي:

أن يطلب أحد العملاء من المصرف الإسلامي شراء سلعة معينة، بمواصفات محددة، مقرونا بوعد من العميل (الآمر بالشراء) أن الطرف الأول (المصرف) إذا امتلك السلعة وصارت تحت تصرفه فسيقوم الطرف الثاني (العميل – الآمر بالشراء) بشراء تلك السلعة مرابحة (بسعر أعلى من السعر الذي اشترى به المصرف).

وهذا يعني أن عقد المرابحة يمر في المراحل التالية:

١ – طلب يقدمه العميل الى المصرف يحدد فيه السلعة التي يرغب فيها، ويحدد مواصفاتها، مع فاتورة مبدئية تتضمن سعر السلعة المراد شراؤها في وقت معين.

٢– يعد المشتري المصرف الإسلامي بشراء السلعة إذا اشتراها الأخير وعدا ملزما.

٣ – يدرس المصرف الطلب، ويحدد الشروط والضمانات اللازمة.

٤ – يقوم المصرف بشراء السلعة من البائع ويدفع ثمنها، ويستلمها بشكل يكون قادرا على التصرف فيها.

٥– يبرم المصرف مع العميل (الآمر بالشراء) عقد بيع المرابحة على

السلعة التي امتلكها المصرف بموجب العقد الأول، ويستلم العميل السلعة.

٦ – يمكن أن يدفع الثمن نقدا وفق ما تم الاتفاق عليه، وفي حال تأجيل الثمن أو دفعه على أقساط زاد المصرف في ثمن السلعة مقابل الأجل، أي بسعر أعلى مما تباع به السلعة نقدا، ويتحول الثمن الى مديونية على المشتري (العميل) تسدد في آجال معينة، حسب ما تم الاتفاق عليه بين الطرفين.

" أهم الاعتراضات التي أثيرت حول التطبيق المصرفي لعقد المرابحة "

يمثل التطبيق المصرفي لعقد المرابحة في المصارف الإسلامية أحد أهم مصادر النقد الذي يوجه نحو المصارف الإسلامية، وهذه الانتقادات منها ما ترجع إلى جهل كثير من الناس بالأحكام الشرعية، وأن كثيرا منهم يقيسون مدى صحة المعاملات بمقياس الربح والخسارة وليس بمقياس الحلال والحرام، وبالتالي فان الاعتراضات المرتبطة بهذا الجانب ليست محل البحث، وانما اهتمام البحث سينصب على الاعتراضات التي لها صلة بمعيار الحلال والحرام، وتقوم على أسس علمية قابلة للنقاش، وأهم هذه الاعتراضات مايلي:

١ – أن المصرف الإسلامي يبيع مالا يملك، أو أنه يبيع سلعة اشتراها ولكنه لم يقبضها فعلا، ويرد على هذا الاعتراض في شقها الأول بأن المصرف الإسلامي لايقوم ببيع السلعة للعميل (الآمر بالشراء) الا بعد شرائها ودفع ثمنها، ويكون مالكا لهذه

السلعة، ثم يقوم ببيعها لطرف آخر وفقا لعقد جائز شرعا وهو عقد المرابحة، وطبقا للشروط والضوابط التي ذكرناها، فهناك عقدان منفصلان وليس عقدا واحدا، أما الشق الثاني من الاعتراض الأول هو أن المصرف الإسلامي لم يقبض السلعة حقيقة، ولغرض التبسيط نفترض أن المصرف الإسلامي اشترى سيارة بناء على طلب عميله من احدى الوكالات، وبعد إتمام عملية البيع الأول بين المصرف ووكالة السيارات – حسب قول المعترضين – لم يحدث هناك قبض فعلي للسيارة، أو بأسلوب آخر لم تدخل السيارة في حوزة البنك، ويقوم المصرف بإبرام عقد آخر مع العميل ليذهب مباشرة الى الوكالة لاستلام السيارة، ويلاحظ أن سبب هذا الاعتراض يعود الى اهمال القاعدة الفقهية القائلة: " قبض كل شيئ بحسبه " فعملية القبض تختلف من سلعة الى أخرى، فهناك سلع ينطبق عليها القبض الفعلي وأخرى ينطبق عليها القبض الحكمي، ففي مثالنا السابق يتحقق القبض الحكمي بمجرد إتمام عملية البيع بين المصرف والوكيل، وتخلية السيارة وإطلاق يد المصرف الإسلامي للتصرف فيها بيعا أو هبة أو غيرها من التصرفات المعتبرة شرعا، سواء كانت السيارة في مواقف سيارات البنك أو في أي مكان آخر، كما أن المصرف يجوز بموجب عقد الوكالة أن يوكل وكيل السيارات للاحتفاظ بمشترياته منها في داخل الوكالة، وفي هذه الحالة يكون الوكيل مجرد أمين على هذه

السيارات، ليس له أن يتصرف فيها دون إذن من المصرف (المالك).

٢ – أن هذه المعاملة لم يقل بإباحتها أحد من الفقهاء، وقد رد الدكتور يوسف القرضاوي على ذلك من وجهين:

الوجه الأول: أنه لايلزم في المعاملات الحديثة أن نجد من أئمتنا المسلمين من قال بحلها، لأن الأصل في المعاملات عامة وفي البيع خاصة هو الحل، وما جاء على الأصل لايسأل عنه طالما لايحل حراما ولايحرم حلالا.

الوجه الثاني: أنه قد وجد من الأئمة من قال بحل هذه المعاملة في الجملة، وان خالف في بعض التفصيلات أو النتائج، فقد جاء في كتاب الامام الشافعي رضي الله عنه (الأم) قوله: " اذا أرى الرجل الرجل السلعة، فقال اشتر هذه وأربحك فيها كذا فاشتراها الرجل، فالشراء جائز، والذي قال أربحك فيها بالخيار، ان شاء أحدث فيها بيعا وإن شاء تركه " (١)

ويلاحظ أن الاختلاف الجوهري بين كلام الامام الشافعي والتطبيق المصرفي الحديث هو وجود عنصر إلزام العميل (الآمر بالشراء) لتنفيذ وعده بشراء السلعة بعد شراء الطرف الأول (المصرف) وامتلاكه لها.

٣ – وجود عنصر إلزام المشتري بالوفاء بوعده بشراء السلعة من السلعة

---

(١) الدكتور يوسف القرضاوي، بيع المرابحة للآمر بالشراء (الكويت، دار القلم، الطبعة الثالثة، ١٩٨٦م) ص٣٢.

التي اشتراها المصرف بناء على طلبه، وهو محل خلاف بين الفقهاء، ويدور الخلاف الفقهي حول العناصر التالية:

أ – ذهب جمهور الفقهاء من الحنفية والشافعية والحنابلة والمالكية الى القول بأن الوعد ملزم ديانة وغير ملزم قضاء، لأن الوعد عقد من عقود التبرعات، كالهبة فلا يلزم الشخص به.

ب – ذهب بعض العلماء منهم ابن شبرمة واسحاق بن راهويه والحسن البصري الى القول بأن الوعد ملزم قضاء، واستدلوا بعدة أدلة منها قوله تعالى في أول سورة المائدة: ﴿**يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ**﴾ [**المائدة**: ١]، وقوله صلى الله عليه وسلم: " آية المنافق ثلاثة: اذا حدث كذب وإذا وعد أخلف وإذا اؤتمن خان ".

جـ – وذهب بعض فقهاء المالكية إلى أن الوعد ملزم قضاء إذا كان متعلقا بسبب، حتى وإن لم يدخل الموعود بسبب الوعد في شيء.

د – وذهب المالكية في المشهور عندهم الى القول بأن الوعد ملزم قضاء اذا كان متعلقا بسبب ودخل الموعود في كلفة نتيجة الوعد، وفي هذه الحالة يلزم الوفاء بالوعد، أو بالتعويض عن الضرر الواقع على الطرف الآخر بسبب عدم الوفاء به [١].

وهذا الرأي هو الذي عليه كثيرمن الفقهاء المعاصرين ومنهم الدكتور يوسف القرضاوي، وبهذا الرأي أخذ مجمع الفقه الاسلامي

---

(١) رواه أبو داود في كتاب البيوع، رقم الحديث ٢٩١٣ "، مسند الإمام أحمد، ورقم الحديث ٦٣٠٥.

في دورته الخامسة المنعقدة في الكويت في الفترة ١ –٦ جمادى الأولى ١٤٠٩هـ الموافق ١٠ – ١٥ / ١٢ / ١٩٨٨م، وذلك لما يترتب على عدم الإلزام بوفاء العهود من اضطراب المعاملات بين الناس، ووقوع أضرار في مصالحهم.

٤ – أن ربح المرابحة ربح مالم يضمن، وهو اعتراض لا تقوم به حجة، فالمصرف الاسلامي عندما يشتري السلعة ليبيعها مرابحة سواء اشتراها من السوق المحلي أو الأجنبي يتحمل كافة المخاطر المتعلقة بالسلعة من سرقة أو فساد أو حريق أو غرق الى أن يتم إجراء العقد الثاني مع العميل (الآمر بالشراء)، واستلامه الفعلي للسلعة، وحينئذ ينتقل ضمان السلعة الى المشتري (العميل).

٥ – أن العقد ينص على إمكانية وجود سعرين أحدهما لبيع المرابحة نقدا، والآخر للبيع آجلا أو بالتقسيط، والاعتراض هنا يرجع الى خلاف الفقهاء في مشروعية البيع الآجل الى أقوال أهمها مايلي:

أ – ذهب جمهور الفقهاء من الحنفية والمالكية والشافعية والحنابلة الى جواز بيع السلعة بأكثر من سعر يومها لأجل الأجل، وذهب الى هذا الرأي الشيخ عبد العزيز بن باز والدكتور يوسف القرضاوي، واستدلوا بعدة أدلة منها ما روي عن عمر بن الحريث قال سألت عبيد الله بن عمر وبن العاص فقلت: إنا بأرض ليس بها دينار و لا درهم وإنما نبايع بالإبل وللغنم إلى أجل فما ترى في ذلك قال على الخبير سقطت جهز رسول الله صلى الله عليه وسلم جيشا

على إبل من إبل الصدقة حتى نفدت وبقي ناس فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم اشتر لنا إبلا من قلائص من إبل الصدقة فإذا جاءت حتى نؤديها إليهم فاشتريت البعير بالإثنين والثلاث قلائص حتى فرغت فأدى ذلك رسول الله عليه وسلم من إبل الصدقة.

ب – ذهب بعض الشيعة كالقاسمية والإمام يحيى ومن الظاهرية ابن حزم الظاهري الى عدم جواز بيع السلعة بأكثر من سعر يومها لأجل الأجل، وممن ذهب إلى هذا الرأي من المعاصرين الدكتور رفيق المصري، والشيخ عبدالرحمن عبد الخالق [1].

وقد ناقش معظم الفقهاء المعاصرون أدلة أصحاب القول الثاني ورجحوا أقوال الجمهور، وقالوا بأنه لاوجود لشبهة الربا في البيع الآجل، لأن زيادة الثمن لأجل الأجل زيادة بين مختلفين وهما سلعة تقابل بنقود، بينما الزيادة في الدين لأجل الأجل زيادة بين متماثلين وهما نقود مقابل نقود، وهذا الرأي هو الذي ذهب اليه مجمع الفقه الإسلامي في دورته المنعقدة في جدة ١٧ – ٢٣ شعبان ١٤١٠هـ الموافق ١٤ / ٢٠ – ٣ / ١٩٩٠م بضوابطه الشرعية المختلفة التي لايسع البحث لذكرها.

٦– اجتماع أكثر من عقد في عقد واحد، وهو غير موجود في عقد المرابحة، فالمرابحة تتم في عقد واحد، وهو العقد الذي يتم بين المصرف وعميله (الآمر بالشراء) بعد ان يكون المصرف قد

---

(١) محمد عثمان شبير، مرجع سابق، ص ٢٦٧ – ٢٦٨.

امتلك السلعة امتلاكا كاملا، أما ما يتم قبل ذلك من عقود فهي عقود منفصلة عن العقد الأخير، أما عقد المصرف مع المورد أو البائع فهو عقد مستقل ينتهي بملكية المصرف للسلعة، بينما العقد الذي يبرمه المصرف مع العميل قبل بيع المرابحة فهو عبارة عن مواعدة بين الطرفين يلتزم فيها كل طرف بالوفاء بما تعهد به تجاه الطرف الاخر، وتحمل كافة الإلتزامات التي دخل فيها الطرف الآخر نتيجة هذ الوعد، أما العربون الذي يقدمه العميل (مبلغ ضمان الجدية) للمصرف فيتم احتسابه من ثمن السلعة إذا تمت عملية البيع ويخسره العميل اذا نكل عن وعده الذي التزم به نحو المصرف، كما يحتسب ذلك المبلغ ضمن أي مصروفات أخرى قد يكون المصرف قد تكبدها من جراء نكول العميل عن الوفاء بوعده، ومع ذلك فان بعض الفقهاء يذهبون الى القول بجواز اجتماع عدد من العقود في عقد واحد عملا بالقاعدة الفقهية القائلة: " الأصل في العقود والشروط الحل "، ويقولون بأن المراد بالنهي عن اجتماع عقود في عقد واحد هو النهي عن انعقاد عقد واحد على ثمنين مختلفين (مثلا) دون تحديد أي واحد منهما[١].

أهم المخاطر التي تواجه عقد المرابحة للآمر بالشراء

١ – تعمد بعض العملاء المتعاملين مع المصرف الإسلامي في عدم

---

(١) الدكتور محمد شبير، المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، مرجع سابق، ص ٢٧٢.

الوفاء بالتزاماتهم نحو البنك، وعدم دفع الأقساط المحددة في مواعيدها، مع قدرتهم على ذلك، لاعتقادهم بأن المصرف الإسلامي لايستطيع فرض غرامات تأخير عليهم كما هو الحال في البنوك الربوية.

٢ – إرتباط قدرة البنك على تحصيل حقوقه في مواعيد استحقاقها وفقا لهذه الصيغة بتوفر شبكة واسعة من المعلومات عن العملاء الذين يتم تمويلهم بهذه الصيغة، ويستطيع بها المصرف التعامل مع كل عميل حسب وضعه الخاص على ضوء المعلومات المتوفرة عنه، الأمر الذي يضع عبئا ثقيلا على المصرف في إعداد مثل هذا الجهاز بالتعاون مع المصارف الأخرى داخل الجهاز المصرفي.

٣ – نكوص الآمر بالشراء عن وعده عند المصارف الإسلامية التي تأخذ برأي عدم إلزامية الوعد، هذا وعلى الرغم من أن معظم المصارف الإسلامية تأخذ مبدأ الوعد الملزم للعميل بالشراء الا أن طول الاجراءات القضائية قد تكبد المصرف تكاليف اضافية، حال تخلف العميل عن الوفاء بوعده.

٤ – غرق السفينة الناقلة للبضاعة نفسها، إلا أن المخاطر المترتبة على ذلك تختلف باختلاف شروط التسليم (بين المصرف والمورد)، فاذا كانت شروط التسليم محلات البائع ففي هذه الحالة يتحمل المصرف المخاطر المرتبطة بنقل البضاعة، أما في حالة كون شروط التسليم تتضمن التسليم عند محلات المشتري فلا يتحمل

المصرف مخاطر حتى تصل البضاعة الى مخازن البنك، وحينئذ تنعدم المخاطر التي من هذا النوع.

وهناك صورة أخرى أجازتها هيئة الرقابة الشرعية ببيت التمويل الكويتي يقوم فيها المصرف في حالة البضاعة المستوردة بإبرام عقد مع العميل، وذلك ليس بعد وصول البضاعة أو مستندات الشحن، وإنما يوكل المصرف وكيلا عنه في بلد المورد للبضاعة، يقوم باستلام البضاعة نيابة عن المصرف، وبعد تأكد المصرف من استلام الوكيل للبضاعة يبرم عقد المرابحة مع العميل (طالب الشراء)، وفي هذه الحالة تقع مسؤولية نقل البضاعة على عاتق العميل، ولا يتحمل المصرف أية مخاطر [1].

٥ - تساهل المصرف الإسلامي في الاستعلام الكافي عن العميل، وأخذ الضمانات الكافية، لئلا يصنف ذلك من باب التشدد وعدم المرونة في التعامل مع العملاء.

٦ - مخاطر عدم السداد، حيث إنه بعد ابرام عقد المرابحة، وتحول ثمن السلعة الى دين في ذمة العميل، يتعرض المصرف حينئذ إلى مخاطر أخرى هي مخاطر الأجل التي تنجم عن احتمالية عدم سداد العميل للأقساط المحددة في المواعيد المتفق عليها.

المقترحات والحلول

فيما يتعلق بمعالجة مشكلة التخلف عن سداد العميل لالتزاماته

---

(١) بيت التمويل الكويتي، الفتاوى الشرعية في المسائل الإقتصادية، ص ١٢.

نحو المصرف سيتم معالجة ذلك في المبحث الثالث من هذا الفصل، والذي تم تخصيصه لمعالجة مخاطر الأجل في المصارف الإسلامية، ولكن سيتم التركيز الآن على اقتراح بعض الأساليب الإجرائية والقانونية التي يمكن أن تساهم في تخفيف مخاطر هذا العقد أهمها ما يلي :

١- توقيع العميل على شيكات أحدها بكامل البضاعة المبيعة، وشيكات أخرى بقيمة كل قسط على حدة، بحيث يستطيع المصرف استخدام هذه الشيكات ضد العميل عند تخلفه عن السداد، ويمكن بها رفع دعوى قضائية عليه عن كل قسط يتخلف عن سداده، حيث سيجد العميل نفسه يستحق الحبس عن كل دعوى بتهمة تحرير شيك بدون رصيد [١].

إلا أن هذا الحل يتناسب فقط مع العملاء الذين تثبت عند المصرف مماطلتهم من خلال تعامل سابق، أو من خلال معلومات تم الحصول عليها من المصارف الأخرى.

٢ - تغريم العميل القيمة الفعلية للضرر أو الخسارة التي يتكبدها المصرف من جراء التخلف عن السداد، وهو أمر يجب أن يخضع لضوابط شرعية معينة سيتم الإشارة إليها في المبحث الثالث من هذا الفصل.

٣ - رهن البضاعة (السلعة) المباعة بموجب عقد المرابحة لصالح

---

(١) فياض عبد المنعم حسنين، بيع المرابحة في المصارف الإسلامية (القاهرة، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، الطبعة الأولى، ١٤١٧هـ/ ١٩٩٦م) ص ٣٧.

المصرف، أو رهن أوراق مالية (أسهم) للعميل يستطيع المصرف استيفاء حقه منها عند التخلف عن السداد.

٤ - بعض المصارف الإسلامية تنص في عقد المرابحة بأن المصرف يحتفظ لنفسه بحق امتياز البائع، وإجراء القيد اللازم بالسجل التجاري على المبيع وبمصروفات على العميل لضمان سداد ثمن البضاعة [١].

كما تنص معظم تلك العقود على أن العميل إذا تخلف عن سداد أي قسط مستحق عليه في تاريخه، فسيسقط حقه في التقسيط، وتحل الأقساط اللاحقة فورا دون حاجة لإنذار أو تنبيه.

ويتضح من خلال عرض المقترحات السابقة أن المصرف الإسلامي في هذا العقد يملك العديد من الوسائل التي يستطيع بها حماية أمواله، وضمان حصوله على حقوقه من العملاء المماطلين، مما يجعل هذا العقد أقل مخاطرة مقارنة بالعقود الإسلامية الأخرى كالمضاربة والمشاركة.

---

(١) فياض عبد المنعم حسنين، المرجع السابق، ص ٧٨.



رابعا: عقد المزارعة:

المزارعة " عقد بين شخصين أو أكثر على استثمار الأرض بالزراعة بحيث يكون الناتج منها مشتركا حسب الاتفاق "[1].

مشروعية المزارعة

ذهب إلى جواز المزارعة جمهور الفقهاء، وقد أجازها مالك والشافعية تبعا للمساقاة إذا كان بين النخل أو العنب المساقى فيه أرض خالية من الزرع والشجر، بينما قصر مالك الجواز على ما إذا كانت الأرض الخالية من الزرع قدر الثلث، بينما ذهب النووي إلى صحة كل من المساقاة والمزارعة مطلقا من غير شروط التبعية وفق ما ذهب إليه ابن المنذر وغيره، أما صاحبا أبي حنيفة فقد أجازوا المزارعة لما فيها من التوسعة على الناس، واستدلوا بعد أدلة منها: ماروي عن ابن عمر رضي الله عنهما أن النبي صلى الله عليه وسلم عامل أهل خيبر بشطر ما يخرج من ثمر أو زرع، رواه الجماعة.

ولمسلم والنسائي وأبي داود " دفع صلى الله عليه وسلم إلى يهود خيبر نخل خيبر وأرضها على أن يعملوها من أموالهم ولرسول الله شطر ثمرها "[2].

شروط المزارعة

١ – أهلية التعاقد، سواء كان العاقد شخصا طبيعيا أواعتباريا.

---

(١) بنك التضامن الإسلامي، المزارعة وأحكامها الفقهية (الخرطوم، ١٤١٤هـ/ ١٩٩٤م) ص٧.

(٢) رواه البخاري في كتاب الإجارة، رقم الحديث ٢١٢٤، وفي كتاب المزارعة، ورقم الحديث ٢١٦٠، ورواه مسلم، ورقم الحديث ٢٨٩٨.

٢ – أن يكون المزروع معلوما، وذلك ببيان نوع الزرع من قمح أو ذرة أوغيرها.

٣ – أن يكون المزروع مما يؤثر فيه العمل (الزراعة) والشغل.

٤ – بيان من عليه تقديم البذر، لأنه اذا كان البذر من صاحب الأرض فان المعقود عليه منفعة الأرض، وان كان من العامل فالمعقود عليه منفعة العمل[١].

٥ – أن تكون الأرض صالحة للزراعة (زراعة ما يراد زراعته) في العادة.

٦ – أن تكون الأرض المراد زراعتها معلومة من حيث المساحة والجهة.

٧ – تسليم الأرض محل العقد للعامل وتمكينه من العمل فيها.

٨ – أن يكون المعقود عليه في المزارعة مقصودا ومطلوبا بحسب العرف والشرع، ومن الأعمال الزراعية المتعارف عليها.

٩ – أن تكون المدة معلومة، بحيث تكون كافية لتحقيق المقصود من الزراعة.

١٠ – أن تكون حصة المتعاقدين معلومة بجزء مشاع كالثلث والربع ونحوهما (من جملة الخارج من الأرض).

أنواع المزارعة

١ – أن تكون الأرض من جانب والبذور والمعدات أو الحيوان والعمل من جانب آخر، وفي هذه الحالة يكون العامل أشبه بالمستأجر للأرض.

٢ – أن تكون الأرض والبذور والمعدات من جانب والعمل من جانب

---

(١) الدكتور الغريب ناصر، أصول المصرفية الإسلامية وقضايا التشغيل (القاهرة، توزيع: دار أبوللو للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، ١٩٩٦م) ص ١٧٩ .

آخر، ويكون العامل فيه كالأجير لدى صاحب الأرض.

٣ - أن تكون الأرض والبذور من أحد المتعاقدين والمعدات والآلات والعمل من العامل.

٤ - أن يشترك العاقدان في الأرض والبذور والمعدات ويتفق الطرفان على نسبة من الخارج من الأرض بنسبة قيمة ما شارك به كل طرف في المزارعة.

التطبيق المصرفي لعقد المزارعة

يعتبر عقد المزارعة من العقود الشرعية التي لم تحظ بتطبيق واسع في المصارف الإسلامية، لما يتسم به هذا العقد من ارتفاع درجة المخاطر فيها، وصعوبة التنبؤ بالكميات المتوقع الحصول عليها وراء العملية الزراعية، كما أن تمويل معظم المشاريع الزراعية يحتاج الى رؤوس أموال كبيرة تمكن من توفير الآلات والمعدات اللازمة للزراعة ومدخلات الإنتاج، مما يجعل من الصعوبة بمكان أن يغامر مصرف بمفرده للدخول في تلك المشاريع مالم تكن هناك مشاركة من أطراف أخرى لتوزيع المخاطر، كتشكيل محفظة لمجموعة من البنوك يمكن أن تساهم في مثل تلك المشاريع، ومن ناحية أخرى فان قيام المصرف الإسلامي بتمويل صغار المزارعين وفقا لعقد المزارعة قد يضع على المصرف أعباء متابعة المزارعين ميدانيا لتقديم الإرشادات اللازمة، الأمر الذي تفوق تكاليفه غالبا حجم العوائد التي سيتلقاها المصرف وراءها، هذا بالإضافة إلى أن نوعية الودائع الموجودة لدى المصارف الإسلامية لا تسمح بالدخول في تلك المشروعات بسبب كون معظمها ودائع

قصيرة الأجل، وبشكل عام فان المخاطر المرتبطة بهذا العقد يمكن تقسيمها الى قسمين رئيسيين: مخاطر عامة ومخاطر خاصة.

أ - المخاطر العامة

وهي المخاطر التي تقع خارج سيطرة كل من المصرف والمزارع، كالفيضانات والرياح والحشرات والأوبئة المختلفة التي يمكن أن تقضي على المحصول، وهذه المخاطر منها مايمكن التنبؤ بها وتحديد أوقاتها وحجم أضرارها، كالأضرار المتوقعة في مواسم معينة، ويمكن التعبير عنها بلغة المحاسبة بأنها أحداث غير عادية ولكنها متكررة، مما يعني أن تلك المخاطر يجب أن تدرس بعمق في دراسة الجدوى وتحديد أبعادها، ومدى تأثيرها على ربحية المشروع المطلوب تمويله من قبل المصرف، ومن ثم وضع الخطط والإستراتيجيات اللازمة لمواجهتها حال وقوعها، بينما توجد هناك أحداث غير عادية وغير متكررة يمكن أن تقع كالآفات والفيضانات والحرائق التي يمكن أن تقضي على المحصول بالكامل، وهذا النوع من المخاطر من الصعب التنبؤ بها، ولكن على إدارة المشروع أن تتخذ من الإحتياطات ما يخفف من أثارها حال وقوعها.

ب - المخاطر الخاصة

وهي المخاطر التي ترتبط بشكل التنظيم الداخلي للمشروع، وكفاءة وخبرة العامل في إدارة وتنفيذ المشروع، ومدى وفائه بتعهداته نحو المصرف ومع المصارف الأخرى التي يتعامل معها، مما يعني أن هذه

المخاطر يمكن تخفيضها إلى حدها الأدنى، بالاستعلام الدقيق عن العميل (المزارع) ومدى نزاهته وخبرته في تنفيذ هذا النوع من المشروعات.

كما أن نجاح المشروعات الممولة على أساس هذا العقد يتوقف نجاحها بالدرجة الأولى على مستوى الاهتمام والمتابعة للمزارعين ميدانيا من قبل المصرف، والوقوف على المشكلات التي تواجه المزارعين ودراستها، والتعاون معهم في إيجاد الحلول المناسبة لها قبل وصولها إلى مرحلة لا يمكن فيها المعالجة أو التصحيح.

خامسا: عقد السلم:

السلم والسلف بمعنى واحد، واصطلاحا: عرفه الفقهاء بتعريفات متعددة نذكر منها:

" عقد على موصوف في الذمة مؤجل بثمن مقبوض في مجلس العقد "[١].

أو هو " عقد يتضمن تعجيل أحد البدلين وتأجيل الآخر "[٢].

أدلة مشروعيتها

من الكتاب قوله تعالى: ﴿ **يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنتُم بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ** ﴾ [**البقرة**: ٢٨٢].

---

(١) وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية، الموسوعة الفقهية،(الكويت، مطابع دار الصفوة للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، ٢٥/ ١٩١).

(٢) الدكتور عبد العزيز الخياط، عقد السلم والتطبيق المصرفي (عمان، مجلة الدراسات المالية والمصرفية، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، العدد الرابع، المجلد الثاني، ١٤١٥هـ ديسمبر ١٩٩٤م) ص ٥٩.

أما من السنة ما روي عن ابن عباس رضي الله عنهما قال: قدم النبي صلى الله عليه وسلم المدينة والناس يسلِفون في التمور العام والعامين أو قال عامين والثلاثة فقال " من سلَف في تمر فليسلِف في كيل معلوم ووزن معلوم "[1].

وقد ذهب جمهور الفقهاء إلى أن هذه المعاملة جائزة على خلاف الأصل، لقوله صلى الله عليه وسلم: (لاتبع ما ليس عندك)، فأجيزت استحسانا لحاجة الناس إليها، وذهب ابن حزم وابن تيمية وابن القيم إلى أن السلم شرع وفقا للقياس.

أركان عقد السلم

١ – المسلم (رب السلم) وهو المشتري.

٢ – المسلم إليه (البائع).

٣ – المسلم فيه (السلعة).

٤ – رأس المال (الثمن).

٥ – الصيغة (الإيجاب والقبول).

وقد اشترط الفقهاء عدة شروط لصحة عقد السلم هي:

١ – أن يكون الثمن معلوما وقت التعاقد.

٢ – أن يكون المسدم فِه دينا موصوفا في الذمة، لا معينا لذاته.

(١) رواه أحمد في مسنده، ورقم الحديث ١٧٧١، ورواه البخاري في كتاب السلم، ورقم الحديث ٢٠٨٥/٢٠٨٦.

٣ – أن يكون المسلم فيه مما ينضبط جنسا وصفة ومقدارا، بالكيل أو الوزن أو العد أو المتر، بما يمنع المنازعة.

٤ – أن يكون المسلم فيه مؤجلا.

٥ – أن يكون الأجل معلوما.

٦ – أن يكون المسلم فيه مقدورا على تسليمه عند حلول الأجل.

٧ – تعيين مكان التسليم.

٨ – ألا يكون فيه خيار رؤية ولا خيار شرط لأنهما يمنعان ترتيب آثار العقد عليه.

التطبيق المصرفي لعقد السلم

لا يتم تطبيق هذا العقد بشكل واسع في المصارف الإسلامية، وذلك لوجود صعوبات تطبيقية، بالإضافة إلى ارتفاع درجة المخاطر التي تواجه هذا العقد، وبالتالي فان هذه الدراسة ستركز في الجانب التطبيقي المصرفي لهذا العقد على تجربة البنك الزراعي السوداني، والذي دخل في تجربة تمويل المشاريع الزراعية في السودان باستخدام هذه الصيغة تحديدا، وذلك بعد عامي ٩١ / ١٩٩٢م، وقد وجد البنك الزراعي السوداني في تطبيق عقد السلم لتمويل المزارعين الصغار أسلوبا مناسبا لتلافي سلبيات نظام تكاليف الخدمة الذي كان معمولا به في البنك من قبل، وأدى إلى إحجام المزارعين عن التوجه إلى البنك لطلب التمويل بسبب الأعباء الثقيلة التي كانت تقع عليهم من جراء هذا النظام، في الوقت الذي وقعوا ضحية نظام الشيل

القديم، حيث كان المزارعون الكبار بموجب هذا النظام يحصلون على قروض من البنك بأحجام كبيرة، ثم يقومون بإعادة تمويل المزارعين وتأمين احتياجاتهم المعيشية والإجتماعية وتوفير مدخلات الإنتاج مقابل حصولهم على المحاصيل الزراعية والسيطرة عليها [1].

ولكن التطبيق المصرفي لعقد السلم لم يحظ بترحيب واسع من المزارعين في البداية، لما علق في أذهانهم بأن عقد السلم ماهو إلا وجه جديد من نظام الشيل القديم الذي عانوا منه طويلا، إلا أن البنك استطاع في النهاية إقناعهم بوجود فرق شاسع بين نظام الشيل القديم وعقد السلم، فبينما يقوم نظام الشيل على أساس إلزام المزارع بالتسديد النقدي للقرض وليس المحصول، وفي حال فشل المزارع في تحقيق الإنتاج اللازم لتسديد القرض يقوم التاجر باعادة جدولة الشيل عليه بشروط مجحفة، فانه في عقد السلم تكون هناك متابعة مستمرة من البنك للمزارع، وتقديم الارشادات اللازمة لانجاح العملية الزراعية، وفي حال فشل المحصول لأسباب خارج ارادة المزارع يقوم المصرف بتطبيق مبدأ التوجيه القرآني: ﴿ **وَإِن كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ** ﴾ [**البقرة**: ٢٨٠].

وفي نفس الوقت وضع البنك العديد من الإجراءات والقواعد الإجرائية التي تضمن سلامة العقد من الناحية الشرعية والفنية معا.

---

(١) صديق طلحة رحمة، المصارف الإسلامية وصيغ التمويل الإسلامي: تجربة الزراعي السوداني مع التأكيد علي بيع السلم (عمان، مجلة الدراسات المالية والمصرفية، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، المجلد الرابع، العدد الرابع، ديسمبر

ولعل أهم ما يجب التنويه به في هذه التجربة نجاح البنك المذكور في تطوير أسلوب لإزالة الغبن، وتنطلق فكرته من كون الأسعار يمكن أن تتذبذب صعودا أو هبوطا نتيجة ظروف العرض والطلب، مما يعني أن سعر السوق للسلعة المعقود عليها يمكن أن يكون أقل أوأعلى مما تم الاتفاق عليه عند إبرام العقد، وتطبيقا لهذا المبدأ يقوم البنك بتحديد نسبة ٣٠ ٪ لصالح العميل في حال انخفاض مستوى الإنتاج (العرض) وزيادة الأسعار، وعدم قدرة العميل (المزارع) على تسليم الكميات التي تم الاتفاق عليها بموجب عقد السلم، وفي الجانب المقابل يتنازل العميل للبنك بنفس النسبة في حال زيادة العرض عن الطلب وانخفاض الأسعار عما تم الاتفاق عليه عند ابرام العقد، وذلك ليتناسب مع ما اتفق عليه الطرفان من ضرورة ازالة أي غبن يقع على أحد أطراف العقد من جراء التذبذب في الأسعار.

أما الآلية التي طورها البنك لمعالجة الغبن الواقع على أحد الطرفين حال انحراف سعر السوق عند حلول الأجل عن السعر المتفق عليه وقت التعاقد فتتمثل في المعادلات التالية:

عدد الجوالات (الأكياس) المستحقة للبنك بعد ازالة الغبن يحسب كما يلي:

= عدد الجوالات المتعاقد عليها x (سعر السلم + الثلث)

سعر السوق للجوال الواحد عند الاستحقاق

ولو فرضنا بأنه توفرت لدينا المعلومات التالية:

عدد الجوالات المتفق عليها = ٣٠٠ جوال .

سعر الجوال الواحد المتعاقد عليه = ٢٨٠٠ جنيه .

(٣٣٪) سعر الجوال المتعاقد عليه = ٢٨٠٠ / ٣ = ٩٣٣,٣٣ جنيه .

سعر السوق للجوال عند حلول الأجل = ٥٠٠٠ جنيه .

وبناء على هذه المعلومات فان عدد الجوالات المستحقة بعد ازالة الغبن =

٣٠٠ x (٢٨٠٠ + ٩٣٣,٣٣) = ٢٢٤ جوال .

٥٠٠٠

لنفرض مرة أخرى أن سعر السوق انخفض الى أقل من السعر المتفق عليه وليكن ٢٤٠٠ جنيه للجوال الواحد ، فان عدد الجوالات المستحقة بعد ازالة الغبن هو كالتالي :

٣٠٠ x (٢٨٠٠ + ٩٣٣,٣٣) = ٤٦٦ جوال .

٢٤٠٠

أما في حالة وجود سعرين أحدهما السعر السائد في سوق المدينة والآخر السعر السائد في موقع الانتاج (المزرعة) فيتم احتساب عدد الجوالات المستحقة بعد ازالة الغبن على النحو التالي :

= عدد الجوالا ت المتعاقد عليها x (سعر السلعة + الثلث)

(سعرالجوال الواحد في المدينة) – (تكلفة الجوال الواحد من موقع الانتاج الى سوق المدينة)

وقد استطاع البنك الزراعي السوداني من خلال تطبيق هذا العقد من ازالة الغبن الذي يلحق بأحد الطرفين بسبب انحراف سعر السوق عن السعر المتعاقد عليه، كما استطاع من خلال الآلية المذكورة أن يحقق نسبة تحصيل تصل الى ٧٤٪ مقارنة بصيغ التمويل الأخرى [١].

وهذا العقد يواجه عددا من المخاطر تتمثل في العناصر التالية:

أولا: التذبذب في الأسعار، حيث يمكن أن ينحرف سعر السوق وقت تسليم المسلم فيه عن السعر السائد وقت إبرام العقد، ويعتبر الأسلوب المقترح والمطبق في البنك الزراعي السوداني لازالة الغبن من أفضل الوسائل التي يمكن بها مواجهة هذا الخطر.

ثانيا: تعذر تسليم المسلم فيه عند حلول الأجل، وفي هذه الحالة يجب أن يدرس البنك أولا الأسباب التي أدت الى تعذر تسليم السلعة في الوقت المتفق عليه، حيث يمكن أن يكون ذلك راجعا الى أحد الأسباب التالية:

١ – مماطلة العميل وتعمده في اضاعة حقوق البنك.

٢ – فشل المحصول لأسباب خارج ارادة وسيطرة العميل، كما لو كانت السلعة زراعية.

٣ – أن تكون السلعة محل العقد مما يغلب وجودها في الأسواق عند حلول الأجل، ولكن لظروف اقتصادية عامة مثلا أدت الى اختفاء السلعة عن الأسواق.

---

(١) صديق طلحة رحمة، المرجع السابق، ص ٥٦.

ويلاحظ أن المصرف الإسلامي يملك العديد من الخيارات لمواجهة هذا الخطر، حسب الظروف التي يعيش فيها العميل، أما حالة تعذر تسليم المسلم فيه لأسباب تعود الى مماطلة العميل فتلك حالة خاصة ستتم معالجتها في المبحث الثالث من هذا الفصل والذي سيعالج مخاطر الأجل في المصارف الإسلامية.

أما اذا كان تعذر تسليم المسلم فيه بسبب فشل المحصول أو انقطاع وجودها في الأسواق عند حلول الأجل فيمكن للمصرف أن يتخذ مجموعة من الحلول والاجراءات يجب أن تستند على دراسات ميدانية عن سوق السلعة، وعن العميل، وأهم هذه الحلول هي:

١ – أن يمهل المصرف عميله الى موعد آخر متفق عليه، يغلب توفر السلعة فيه، عملا بقوله تعالى: ﴿ **وَإِن كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ** ﴾ [**البقرة**: ٢٨٠].

٢ – فسخ العقد ورجوع المصرف برأسماله (الثمن) أو أخذ العوض عنه ان عدم لتعذر رده وهو يتوافق مع قول جمهور الفقهاء من الحنفية والمالكية والشافعية والحنابلة [(١)].

٣ – تقسيط المسلم فيه الى أوقات متفرقة ومحددة، وبأجزاء معلومة، وقد ذهب الى هذا القول المالكية والشافعية، حيث قالوا بجواز ذلك لأن كل ما جاز أن يكون في الذمة الى أجل جاز أن يكون الى أجلين أو الى آجال كالأثمان في البيوع، بينما ذهب

(١) الموسوعة الفقهية، مرجع سابق (٢٥ / ٢٢٤).

الحنابلة في المعتمد عندهم الى التفصيل في هذه المسألة، وجوزوا ذلك في جنس واحد الى أجلين، لأن كل بيع جاز إلى أجل جاز إلى أجلين وآجال بشرط أن يبين كل أجل ويبين ثمنه (١).

ثالثا : من المخاطر التي تواجه هذا العقد أن المصرف بشكل عام، والمصرف الإسلامي بشكل خاص قد لا يرغب في أن تؤول اليه في النهاية مجموعة من السلع، لا يمكن التنبؤ بأسعارها مستقبلا، والتي تتقلب حسب آلية العرض والطلب، هذا بالاضافة الى ما سيتحمله المصرف من تكاليف باهظة لاعداد المخازن والمستودعات التي تناسب أنواعا مختلفة من السلع، هذا إذا افترضنا تطبيق هذه الصيغة بشكل واسع في المصرف، والتعاقد على عدد كبير من السلع تختلف عن بعضها البعض في النوع والكم، مما يبرز الحاجة الى تطوير آليات تخفف من مخاطرالتخزين كالحريق والسرقة والتلف، ومن ضمن تلك الحلول التي يمكن اتخاذها اجراء عقود مستقبلية مع أطراف أخرى، بناء على مايتوقع المصرف استلامها من العملاء بموجب عقد السلم، ولتبسيط الحل يمكن أن نفترض وجود ثلاثة أطراف في العملية وعقدين منفصلين، في العقد الأول يكون المصرف بمثابة رب السلم (المشتري) ويكون العميل هو المسلم اليه (البائع)، وفي العقد الثاني يكون المصرف هو المسلم اليه (البائع) والعميل هو رب السلم (المشتري)، يدخل المصرف الإسلامي في العقد الأول مع العميل (أ) ويدفع اليه الثمن معجلا مقابل قيام العميل (أ) بتسليم كمية

---

(١) الموسوعة الفقهية، المرجع السابق (٢٥ / ٢٢٩).

محددة من السلعة ولتكن (القمح مثلا) بعد ستة أشهر، يقوم المصرف بناء على ما يتوقع استلامه من العميل (أ) بإبرام عقد منفصل آخر مع العميل (ب) ويكون المصرف هو البائع الذي يقبض الثمن (المسلم اليه) بينما العميل هو المشتري الذي يدفع الثمن معجلا، وفي هذا العقد الثاني يلتزم المصرف بتسليم كمية محددة من السلع (مساوية للكمية المتفق عليها في العقد الأول)، وبسعر محدد، يمكن أن يكون هذا السعر أقل أم أكثر من سعر بيع السلم الأول، لأن العقدين منفصلان، كما يجب أن يراعى في ذلك أن يكون موعد استلام المصرف للسلعة من العميل (أ) قبل موعد تسليم السلعة للعميل (ب)، ويلاحظ أن المصرف يستطيع بهذه الآلية أن يخفف من مخاطر التخزين، ومخاطر تقلبات أسعار السلع في المستقبل.

ومن الأهمية بمكان أن نشير الى أن هذه الآلية المطروحة يمكن أن تواجه اعتراضات شرعية تقوم على اعتبار ماسبق بيانه من قبيل التصرف في المسلم فيه قبل قبضه، وهو أمر منعه جمهور الفقهاء من الحنفية والشافعية والحنابلة، وعللوا المنع بأنه لا يؤمن فسخ هذا العقد بسبب انقطاع المسلم فيه وامتناع الاعتياض عنه، فكان كالمبيع قبل القبض، وخالفهم في هذا الرأي شيخ الاسلام ابن تيمية وتلميذه ابن القيم رحمهما الله، حيث أجازا بيع المسلم فيه قبل قبضه لمن هو في ذمته بثمن المثل أو دونه لا أكثر منه حالا، كما أن ذلك يتوافق مع قول ابن عباس رضي الله عنهما ورواية عن الامام أحمد.

أما المالكية فقد ذهبوا الى جواز بيع المسلم فيه قبل قبضه اذا لم

يكن طعاما لأنه منهي عنه، وبتحرير محل النزاع نجد أن هناك اختلافا بين ما يدور عليه الخلاف السابق وبين الآلية التي تطرحها الدراسة، فالخلاف السابق بين الفقهاء يدور حول بيع سلعة معينة، بأوصاف محددة بموجب عقد معين، بينما الآلية التي طرحناها لا يدخل المصرف في العقد الثاني مع العميل (ب) لأجل تسليمه الكمية المحددة التي سيستلمها من العميل (أ) بعينها، فقد يتخلف العميل (أ) لظروف ما عن تسليم الكمية المتفق عليها في الموعد المحدد، ويتعذر حينئذ من المصرف تسليم الكمية المتفق عليها مع العميل (ب)، ولكننا افترضنا وجود ثلاثة أطراف في العملية لأجل التبسيط في عرض الآلية، ولذا فان ما يحدث فعلا هو أن المصرف في العقد الثاني يلتزم أمام العميل (ب) بتسليمه كمية محددة من السلعة (تمثل دينا في الذمة)، بناء على ما يتوقع استلامها من عملائه من السلع بموجب عقود سلم مع أطراف أخرى، حيث لا يشترط في عقد السلم أن يكون المسلم إليه مالكا أو منتجا للمسلم فيه (السلعة)، بل يشترط فقط أن يكون المسلم فيه يغلب وجوده وقت حلول الأجل، هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى نجد أن شروط العقد وأركانه متحققة في كل من العقد الأول والثاني، إضافة أن كلا من العميل (أ) في العقد الأول والمصرف في العقد الثاني قد لا يكون أي منهما مالكا للسلعة المعقود عليها، بل سيقوم بتوفيرها من السوق المحلي أو الأجنبي بموجب عقود أخرى كالمرابحة أو الإستصناع مع أطراف أخرى، مما يعني أن الآلية المطروحة خارج دائرة الخلاف الذي دار بين

الفقهاء كما وضحنا ذلك سابقا.

والمصرف من خلال الآلية المطروحة يستطيع أن يحقق الربح من خلال وجود فرق بين الأجلين، فيشتري المصرف من العميل (أ) بأجل بعيد (لأن القاعدة في السلم: كلما زاد الأجل نقص الثمن)، ويبيع إلى العميل (ب) بأجل قصير (كلما نقص الأجل زاد الثمن) فيربح المصرف الفرق بين الأجلين.

وهذا الحل المطروح يتوافق مع الفتوى الشرعية الصادرة عن ندوة البركة الثانية، حيث جاءت ردا على سؤال هو:

هل يجوز بيع المسلم فيه قبل القبض ؟

وكان الجواب كالتالي:

" لا يجوز بيع المسلم فيه قبل قبضه، ولكن يجوز لرب السلم أن يبيع سلما من جنس ما أسلم فيه، دون أن يربط بيع السلم بين ما أسلم فيه في العقد الأول وبين ما التزم به في العقد الآخر "[1].

ورغم أن الفتوى المذكورة تطرقت أيضا الى أنه لايجوز للمصرف أن يتوسع في ذلك ويتخذ ذلك تجارة، لأن ما أجيز على خلاف الأصل يبقى في حدود ما أجيز فيه ولا يتعداه، وأن جواز ذلك مرهون بوجود ظروف اقتصادية في بعض البلاد الاسلامية تقتضي ذلك في حالات خاصة دفعا لظلم واقع، وتحقيقا لمصلحة كبرى تدعو الحاجة اليها، تعليقا على ذلك نقول بأن توسع المصارف

---

(١) مجموعة دلة البركة – إدارة التطوير والبحوث، الفتاوي الاقتصادية (جدة، الطبعة الرابعة، ١٤١٤هـ) ص ٣٠ .

الاسلامية في تعميق تطبيق هذه العقود الاسلامية من الأهداف التي يسعى الاقتصاد الإسلامي لتحقيقها، وإن تطبيق مثل هذه الآليات يمكن أن تخفف من المخاطر التي تواجه هذه المصارف في تطبيقها لمثل هذه العقود، وهي عقبات يمكن أن تحول دون تطبيقها أصلا، مما يعني ضرورة تطبيق هذه الآليات تحقيقا لمصلحة كبرى للمجتمع الإسلامي وهي وجود هذه المصارف الإسلامية، وتطبيقها للصيغ الشرعية التي تعتبر البديل المشروع عن التمويل الربوي، لاسيما وقد أثبتنا من خلال المثال الذي طرحناه أن هناك فرقا شاسعا بين الصيغة التي دار عليها خلاف الفقهاء وبين الحل المطروح، هذا مع تسليمنا لضرورة تقيد المصرف الإسلامي بالضوابط الشرعية المشار إليها للخروج من الخلاف المذكور والله أعلم.

سادسا: عقد الاستصناع:

الاستصناع في اللغة: طلب الصنعة.

واصطلاحا: " عقد على مبيع في الذمة شرط فيه العمل "(١).

وهناك شبه بين عقد الاستصناع وعقد السلم من حيث تعجيل الثمن وتأجيل المعقود عليه (السلعة)، أما أوجه الاختلاف بينهما فهي كالتالي:

١ – أن السلم عقد عام للمصنوع وغيره، بينما الاستصناع خاص

---

(١) عمر الصديق أحمد، التمويل بالاستصناع من النواحي الفقهية والعملية والاجرائية (بيروت، مجلة اتحاد المصارف العربية، العدد ١٩٧، المجلد السابع عشر، مايو - أيار، ١٩٩٧م) ص ٧٢.

لكل ما تدخله الصنعة، وتخرجه عن حالته الطبيعية بعمل إنسان، كما يفهم من التعريف السابق.

٢ - أن السلم يشترط فيه تعجيل الثمن في حين أن عقد الاستصناع لا يشترط فيه تعجيل الثمن عند أكثر الحنفية [١].

٣ - أن عقد السلم لازم ليس فيه خيار رؤية، في حين لا يكون عقد الاستصناع لازما الا اذا جاء المصنوع موافقا للمواصفات المتفق عليها بين طرفي التعاقد.

الدليل على مشروعيته

أجازهذا العقد أكثر الحنفية على سبيل الاستحسان، ومنعه بعضهم باعتبار أنه من قبيل بيع المعدوم، أما وجه الاستحسان عند المجيزين هو أن الرسول صلى الله عليه وسلم استصنع خاتما، وأقر هذه المعاملة ولم ينكرها، كما أن المسلمين في جميع العصور تعاملوا بهذا العقد والحاجة تدعو اليه [٢].

أركان العقد

١ - العاقدان وهما: الصانع، وطالب الصنعة.

٢ - المحل: الشيئ المطلوب صنعه.

٣ - الصيغة: الإيجاب والقبول.

---

(١) وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، الموسوعة الفقهية (الكويت، مطابع دار الصفوة للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الرابعة، ١٤١٤هـ / ١٩٩٣م، ٣ / ٣٢٦).

(٢) الموسوعة الفقهية، المرجع السابق، ٣/٣٢٧.

شروط عقد الاستصناع

١- تحديد العين المطلوب صنعها تحديدا نافيا للجهالة.

٢- تحديد التكلفة الإجمالية للمشروع وطريقة الدفع.

٣- أن يكون المصنوع مما جرى به التعامل به بين الناس.

٤- تحديد مدة التنفيذ وموعد التسليم ومكانه، وقد اشترط بعض الأحناف عدم تحديد مدة معينة للتسليم لأن ذلك يحول العقد الى سلم، ولكن صاحبا أبي حنيفة عارضا هذا الرأي وقالا بأن الناس قد تعارفوا على تحديد مدة للاستصناع، فلا يتحول الى سلم بوجودها (١).

٥ – أن تكون مادة الصنع من عند الصانع.

التطبيق المصرفي لعقد الاستصناع

في الواقع العملي نجد أن طالب الخدمة (الصنعة) عندما يتقدم الى المصرف طالبا منه تجهيز سلعة معينة لا يقوم البنك بنفسه بصنع تلك السلعة، وانما يقوم بالتعاقد مع طرف ثالث غير الطرف الثاني (طالب الصنع)، وذلك لصناعة هذه السلعة بثمن معين، وعندما تصبح السلعة جاهزة يقدمها المصرف الى العميل (الطرف الثاني) بثمن أعلى من الثمن الذي تم التعاقد عليه مع الطرف الثالث، ويكون ربح البنك هو الفرق بين سعر تكلفة السلعة وبين سعر البيع للطرف الثاني (طالب الشراء)، ولذا فان على المصرف أن يجعل موعد

---

(١) الموسوعة الفقهية، المرجع السابق، ٣ / ٣٢٩ .

التسليم في العقد الأول بعد موعد الاستلام في العقد الثاني (مع الصانع)، وفي كلا العقدين يمكن أن يكون الثمن معجلا أو مؤجلا أو على أقساط [1].

ولتوضيح التطبيق المصرفي لهذا العقد نفترض الحالة التالية :

تقدمت احدى المدارس الأهلية الى المصرف الإسلامي بطلب قيام الأخير بتشييد مبنى إضافي لمقابلة الأعداد المتزايدة من الطلبة سنويا، وقام المصرف من جانبه بالتعاقد مع أحد المقاولين في مجال البناء، واتفق الطرفان على تجهيز المقاول للمبنى المذكور وتحمل كل نفقات البناء، وبلغت التكلفة الإجمالية للمبنى (١٫٢٠٠٫٠٠٠) دينار، وبعد حصر هذه التكاليف تعاقد المصرف مع إدارة المدرسة الأهلية على بيع المبنى لها بصيغة الإستصناع بسعر(١٫٥٠٠٫٠٠٠) دينار يتم تقسيطها على ١٥ قسطا، بواقع(١٠٠٫٠٠٠) دينار شهريا، فيكون ربح البنك في العملية هو الفرق بين ما دفعه للمقاول وبين ما يحصل عليه من العميل (طالب الصنعة) والبالغ ٣٠٠٫٠٠٠ دينار.

مخاطر عقد الاستصناع

١ - أهم المخاطر التي تواجه هذا العقد هو أن يكون المستصنع (السلعة المطلوب صنعها) مخالفا للمواصفات المتفق عليها بين

---

(١) عبد الباري بن محمد مشعل، الضوابط الشرعية لعقد الاستصناع بشركة الراجحي المصرفية للاستثمار (دبي، مجلة الاقتصاد الإسلامي، العدد ١٩٥ -السنة ١٧ صفر ١٤١٨هـ - يونيو ١٩٩٧م) ص ٦٠ .

الصانع وبين المصرف، وبما أنه يتم تحديدها سلفا بناء على رغبة العميل (طالب السلعة)، ويلتزم (الصانع) بتلك المواصفات، فان المصرف لا يواجه مخاطر عالية في هذا العقد لأن من حقه رفض المستصنع إذا جاء مخالفا للمواصفات المتفق عليها عند إبرام العقد، فالصانع هنا بمثابة الأجير المشترك الذي يضمن الضرر الذي يحدثه نتيجة مخالفته للمواصفات المطلوبة في السلعة المستصنعة، دفعا للضرر العام بالضرر الخاص، وهو أمر متفق عليه عند الفقهاء.

٢- في الغالب يتم رهن السلعة بعد صنعها لصالح المصرف ضمانا لحقوقه الى أن يؤدي العميل كافة التزاماته نحو البنك الإسلامي.

٣ - المصرف لا يدخل في هذا العقد إلا إذا كان هناك طلب على السلعة المطلوب تصنيعها، كما أن ربح المصرف في هذا العقد يتحدد سلفا كما سبق بيانه.

وبما أن المصرف يحدد مواصفات السلعة للصانع بناء على رغبة عميله، وإذا حدث تجاوز في تطبيق المواصفات المطلوبة يتحمل الصانع تبعة ذلك، كما أن العميل ليس له أن يرفض السلعة المطلوب صنعها إذا جاء موافقا للمواصفات، ويتم رهن السلعة لصالح المصرف الى أن يحصل المصرف على حقوقه كاملة، اذا فليس هناك مخاطر يواجهها المصرف في هذا العقد.



المبحث الثالث

" مخاطر الأجل في المصارف الإسلامية "

حظيت هذه المشكلة باهتمام بالغ من قبل القائمين على أعمال المصارف الإسلامية، نظرا لأن العلاقة بين المصرف الإسلامي وعميله بعد إبرام مجموعة من العقود تتحول الى مديونية على العميل، كما هو الحال في عقد المرابحة والاستصناع وعقد السلم، وما يصاحب ذلك من احتمالية تأخر العميل عن أداء التزاماته نحو المصرف، وقد ينتهي ذلك الى إعدام جزء من الدين أو الدين كله، هذه المشكلة وان كانت تقلق المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية معا الا أن الأخيرة تملك من الوسائل والأدوات القانونية الرادعة للعميل، والتي تجعله يفكر بجدية قبل أن يتعمد في تأخير التزاماته نحو البنك، لما يترتب على ذلك من إعادة جدولة الدين وفرض فوائد التأخير عليه بنص القانون، وهي الفوائد التي تنطلق من فكرة " اما أن تقضي وإما أن تربي " وهو ربا الجاهلية بعينه الذي جاء القرآن بتحريمه، وتوعد الله سبحانه وتعالى الواقعين فيه وآذنهم بحرب من الله ورسوله، مما يجعل من غير الممكن أن تعتمد المصارف الإسلامية على فوائد وغرامات التأخير كحل لهذه المشكلة، لأن هذا من شأنه أن يهدم الفلسفة التي قامت عليها المصارف الإسلامية على أساسها منذ قيامها وهي عدم التعامل بالربا، وهذا يعني أن على المعنيين بشؤون المصارف الاسلامية أن

يعملوا على إيجاد أدوات قادرة على علاج هذه المشكلة، وفي نفس الوقت لا تتعارض مع الشريعة الإسلامية ومقاصدها العامة، ولكن قبل تقديم الحلول الممكنة للظاهرة محل الدراسة لابد من تحليل عناصرها، وتحديد أسبابها وآثارها، لتكون الحلول المقدمة مناسبة وصحيحة من الناحية الشرعية، لأن الحكم على الشيئ جزء من تصوره، وقد ذهب قاسم محمد قاسم الى أن المتأخرات في المصارف التقليدية والإسلامية على حد سواء على ثلاثة أنواع هي:

١ - متأخرات فنية

وهي المتأخرات التي تنجم عن عدم تزامن التدفقات النقدية للعميل مع مواعيد استحقاق التزاماته تجاه المصرف، أو تأخر مديني العميل في أداء التزاماتهم نحو العميل، وأشار الى أنه يمكن التحقق من ذلك من خلال رصد إيداعات العميل ومقابلتها مع استحقاقات التزاماته، حيث يوجد تماثل بينهما غالبا، وفي حال عدم وجود التوازن فتكون هناك بادرة لبداية التعثر.

٢ - المتأخرات الناتجة عن الإعسار الفعلي

وتمثل هذه المتأخرات ديونا متعثرة نتيجة تراجع قدرة العميل على السداد بسبب تغير ظروف السوق، أو تغير أذواق المستهلكين، أو ضعف الإدارة، أو غير ذلك من الأسباب الخاصة.

٣- متأخرات ناتجة عن المماطلة

وهي متأخرات يكون المدين قادرا على السداد ولكنه يمتنع عن الوفاء بديونه، دون أي سبب سوى رغبته في الحاق الضرر بالمصرف [١].

وبالنظر الى هذه الأنواع الثلاثة نجد أن الأسباب التي تؤدي الى عدم السداد متباينة، مما يعني أن الحلول المطروحة لحل هذه المشكلة يجب أن تكون مختلفة أيضا حسب أحوال وظروف العميل.

الحلول المقترحة لعلاج المشكلة

في المصارف التقليدية لايوجد هناك تمييز بين المدين المعسر والمدين المماطل، فالكل يجب عليه أن يدفع ثمن التأخير، ويبدأ احتساب هذا الثمن المتمثل في فوائد التأخير من بداية تأخره عن سداد التزاماته نحو المصرف، وكلما طالت مدة التأخير تراكمت المبالغ المستحقة على العميل كفوائد تأخير، الأمر الذي قد يعتبره المصرف التقليدي مصدرا من مصادر الإيرادات، هذا بالاضافة الى أن مثل هذه الاجراءات تحظى بمساندة كاملة من القانون، فعلى سبيل المثال ينص القانون المدني المصري في المادة (٢٨٨) على أنه: " لا يشترط لاستحقاق فوائد التأخير قانونية كانت أو اتفاقية أن يثبت الدائن ضررا لحقه من هذا التأخير " [٢].

---

(١) قاسم محمد قاسم، مشكلة المتأخرات في المصارف الإسلامية (عمان، الأردن، مجلة الدراسات المالية والمصرفية، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، العدد الأول، المجلد الخامس، مارس، ١٩٩٧م) ص ٥٥ .

(٢) الدكتور عبد الحميد البعلي أساسيات العمل المصرفي الإسلامي (القاهرة، مكتبة وهبة، ١٤١٠هـ / ١٩٩٠م) ص ٥٠ .

كما تطرق القانون المدني المصري أيضا في المادة (٢٣٣) الى مايسمى بالتعويض الاتفاقي أو الشرط الجزائي والذي يتمثل في «اتفاق طرفي الالتزام على جزاء الاخلال بهذا الالتزام سواء بعدم تنفيذه أو التأخير فيه» [١].

ويتضح من المادتين السابقتين ما يلي:

١- أن الدائن يستحق التعويض من المدين بمجرد تأخره عن الوفاء بالتزاماته في الموعد المتفق عليه، بغض النظر عن أن يكون الدائن قد لحقه ضرر أم لا.

٢- في المادة الثانية حال اتفاق طرفي العقد على شرط جزائي فان الدائن لايستحق التعويض إذا استطاع المدين أن يثبت بأن الدائن لم يلحقه من جراء عدم تنفيذ الالتزام أو التأخير فيه أي ضرر.

الا أنه في كل الأحوال فان هناك مرجعية قانونية يستند عليها أي إجراء يتخذه المصرف التقليدي تجاه عميله سواء كان مماطلا أم غير مماطل.

أما فيما يتعلق بالمصارف الإسلامية فليس هناك مثل تلك اللوائح التي تردع العميل المماطل عن عدم الوفاء بالتزاماته نحو البنك في المواعيد المتفق عليها، وفي نفس الوقت لاتستطيع المصارف الإسلامية تبني الحلول التي تلجأ اليها المصارف التقليدية لعلاج هذه المشكلة، لارتباطها بربا الجاهلية التي جاء الإسلام بتحريمه، وبالرجوع الى

---

(١) المرجع السابق، ص ٥٢ .

النصوص الشرعية نجد أنها تدين المدين المماطل، وتبيح النيل من شرفه وعقابه أيضا، لما روي عن أبي هريرة رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: " مطل الغني ظلم " رواه البخاري ومسلم وأبو داود والترمذي والنسائي وابن ماجة. وكذلك قوله صلى الله عليه وسلم: " لي الواجد ظلم يحل عرضه وماله " رواه ابن حبان في صحيحه والحاكم وقال: صحيح الاسناد (١).

كما أن المفهوم العام لأحاديث النبي صلى الله عليه وسلم تنهى عن إيقاع الضرر بالآخرين أو التسبب به، لقوله صل الله عليه وسلم: " لا ضرر ولا ضرار ".

وهذه النصوص التي أوردناها تعتبر أهم النصوص التي اعتمد عليها الفقهاء الذين بحثوا في هذه المسألة، واجتهدوا فيها وأصدروا مايتعلق بها من فتاوى وحلول لايجاد مخرج شرعي لهذه المشكلة التي تواجهها المصارف الإسلامية، ومن القضايا التي تعرض لها الفقهاء عقوبة المماطلة، وبما أن فرض عقوبة على المماطل من اختصاص ولي الأمر، فان المصرف الإسلامي لا يستطيع فرض عقوبة على المماطل، لأن ذلك من صلاحيات السلطات النقدية، التي تقع تحت سيطرة ولي الأمر، وبما أن هذه السلطات لا تقوم بواجبها في هذا الجانب فان على المصارف الإسلامية أن تبحث عن وسائل أخرى مشروعة للخروج من هذه المشكلة، مما دعا العديد من الندوات

---

(١) الحافظ أبي محمد زكي الدين المنذري، الترغيب والترهيب من الحديث الشريف، مرجع سابق، ٢ / ٣١٨.

الفقهية ومراكز الأبحاث والفقهاء المعاصرون الى دراسة هذه الظاهرة، وتقديم العديد من الدراسات لايجاد حلول مناسبة لها، هذه الدراسات وان اختلفت في تحليلها للظاهرة وفي تحديد عواملها المختلفة ومن ثم الحلول المطروحة لعلاجها الا أنها تتفق في أن المصرف الإسلامي من حقه مطالبة المدين المماطل بتعويضه عما لحقه من ضرر من جراء تأخره عن أداء التزاماته نحو المصرف في وقت الاستحقاق.

أما الحلول المقترحة لمعالجة هذه المشكلة فقد قامت على مجموعة من الاعتبارات أهمها ما يلي :

الاعتبار الأول:

أن تكون أموال المصرف في حالة تشغيل كامل، وأنها تحقق ربحا، حتى يمكن أخذ الربح الفعلي الذي حققه المصرف خلال تلك الفترة التي تأخر فيها المدين عن السداد أساسا للتعويض، وفي حالة عدم قدرة المصرف على تحقيق ذلك ففي المسألة نظر (١).

الاعتبار الثاني:

أن يؤخذ في الاعتبار ما حققه المدين من ربح – إذا كان تاجرا – من المال الذي أخر الوفاء به في مدة التأخير، وهو أحد فتاوي هيئة الرقابة الشرعية للمصرف الإسلامي الدولي في القاهرة، والتي جاء فيها أن التعويض يكون " أما بمقدار ماحصل المدين من ربح في مشروعاته، واما بمقدار الضرر الذي وقع على المصرف، ويترك ذلك

---

(١) الدكتور عبد الحميد البعلي، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، مرجع سابق، ص ٥٧ .

للجنة تحكيم وفق أحكام الشريعة الإسلامية "[1].

الاعتبار الثالث:

أن ينظر الى ما لحق المصرف من خسارة وما فاته من ربح خلال تلك المدة التي تخلف فيها المماطل عن السدد، وهو رأي كثير من الفقهاء المعاصرين، ومنهم الدكتور الصديق محمد الأمين الضرير، وأفتى به، وضمن فتواه " أن خير وسيلة لتقدير هذا التعويض هو أن يحسب على أساس الربح الفعلي الذي حققه المصرف في المدة التي تأخر فيها المدين عن الوفاء، واذا لم يحقق ربحا في تلك المدة لا يطالب بشيئ، ولا مانع من أن يتضمن عقد البيع الذي يكون في الثمن مؤجلا نصا – يلزم العميل بالتعويض، ولا مانع من أن يتضمن العقد نصا يجعل للمصرف الحق في الاعلان في الصحف مماطلة العميل بأن عميله الفلاني مماطل "[2].

وهذا الرأي هو الذي ذهبت إليه هيئات الرقابة الشرعية لكل من دار المال الإسلامي وبنكي فيصل الإسلامي المصري والسوداني في مؤتمرها الثلاثي، والمعمول به حاليا في مصرف فيصل الإسلامي المصري، حيث جاء في البند الرابع عشر من عقد المرابحة للمصرف المذكور ما نصه: " لذلك فقد اتفق الطرفان على أنه في حالة تأخير الطرف الثاني عن سداد أي قسط عن موعد استحقاقه فانه يحق

---

(١) محمد عبد العزيز حسن زيد، التطبيق المعاصر لعقد السلم (القاهرة، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، الطبعة الأولى، ١٤١٧هـ/ ١٩٩٦م) ص ٤١.

(٢) قاسم محمد قاسم، مشكلة المتأخرات في المصارف الإسلامية، مرجع سابق، ص ٥٨.

للبنك بلا أي منازعة تعويض عما أصابه من ضرر فعلي بسبب التأخير وتحسب قيمة هذا الضرر على أساس متوسط نسبة اجمالي أرباح البنك المحققة عن ذات الفترة، فضلا عن أية تعويضات أخرى فعلية، وأن أية منازعة في استحقاق التعويض أو قيمته تعرض على هيئة الرقابة الشرعية لحسمها نهائيا ورأيها فيها باتا " [١] .

كما يتوافق ذلك مع الفتوى الثانية لندوة البركة الثالثة والتي جاء فيها أنه " يجوز شرعا إلزام المدين المماطل في الأداء وهو قادر على الوفاء بتعويض الدائن عن ضرره الناشئ عن تأخر المدين الوفاء دون عذر شرعي، ويقدر هذا التعويض بمقدار مافات على الدائن من ربح معتاد كان يمكن أن ينتجه مبلغ دينه لو استثمره بالطرق المشروعة خلال مدة التأخير "[٢] .

وبإعادة النظر الى الاعتبارات الثلاثة المشار اليها نجد أن الاعتبار الأول يقوم على افتراض التشغيل الكامل لموارد المصرف، وهو أمر يتعارض مع أساسيات العمل المصرفي الحالي، حيث يصعب تحقق هذه الحالة في أي مصرف من الناحية العملية، لأن هذه المصارف تخضع لنسب قانونية مفروضة عليها من البنوك المركزية، ويجب عليها بموجبها ان تجمد جزءا من أموالها دون تشغيل، وأهم هذه النسب نسبة الاحتياطي القانوني، ونسبة السيولة القانونية، ولذا فان هذا الاعتبار يتم استبعاده لعدم امكانية تحقيقه عمليا على الأقل في الوقت الراهن.

---

(١) فياض عبد المنعم حسنين، بيع المرابحة في المصارف الإسلامية، مرجع سابق، ص ٦٧ .

(٢) ندوة البركة الثالثة، الفتاوي الاقتصادية، مرجع سابق، ص ٩٤-٩٥ .

أما الاعتبار الثاني الذي يقول بالنظر الى ما حققه المدين من ربح في مشروعاته فانه يصعب

أيضا تطبيقه عمليا، وسيضع على المصرف تكاليف اضافية، ذلك لأن العميل المماطل من النوع المراوغ الذي يستطيع أن يضلل المصرف في سجلاته المحاسبية، ويحول أرباحه الى

خسائر بهدف اضاعة حقوق البنك، هذا بالاضافة الى أن هذا النوع من العملاء قد يمسك نوعين من الدفاتر الأولى للاستخدام الشخصي والأخرى للاستخدام الرسمي، مما سيكون كفيلا بتضليل المصرف وعدم تمكينه من تحصيل حقوقه، هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى فان الهدف ليس تعويض المصرف عما حققه المدين من ربح، وانما الهدف هو تعويض المصرف عما لحقه من ضرر وخسارة من جراء عدم وفاء العميل بالتزاماته نحو المصرف، وأفضل وسيلة لمعرفة ذلك هي قياس تكلفة الفرصة الضائعة، والتي يتم قياسها هي الأخرى بمتوسط أرباح المصرف المتحقق لنفس الفترة، أو متوسط أرباح المصارف المماثلة التي تحققت في الفترة التي تخلف فيها المماطل عن السداد، مما يعني أن أفضل معيار لقياس الضرر الواقع على المصرف هو المعيار الذي يقوم على الاعتبار الثالث الذي أوردناه آنفا.

هذه الحلول الشرعية المقترحة لتعويض المصرف الإسلامي عما لحقه من ضرر يمكن أن تشكل رادعا للعميل المماطل من الاقدام على هذه الخطوة، وهو بحد ذاته يعتبر عاملا إيجابيا، الا أنه في الوقت نفسه يعد حلا جزئيا، لايساهم في القضاء على المشكلة نهائيا، مما

يعني أن على المصارف الإسلامية أن تبحث عن وسائل أخرى للقضاء على المشكلة أو إبقائها في نطاق مقبول، وهذا الذي جعل بعض المصرفيين الاسلاميين يرفضون اعتماد التعويض المقترح أسلوبا لحل المشكلة، لأن ذلك في تصورهم قد يجعل العاملين في المصارف الاسلامية يتقاعسون عن عملية المتابعة الجادة للعملاء لتحصيل حقوق البنك طالما رسخت في أذهانهم أن هناك معادلة جديدة وجاهزة لتحصيل الغرامات كمصدر إيراد جديد للمصرف [١].

ومن الأهمية بمكان الاشارة الى أن هذا التخوف السابق له مايبرره، لكنه في الوقت نفسه يجب أن يؤخذ في الحسبان أن هناك نوعا من العملاء المماطلين لاتصلح معهم الحلول الوسط، ولا تردعهم الا الاجراءات الصارمة، اضافة الى أن مثل هذه النصوص الرادعة ستجعل العميل المماطل يفكر بجدية قبل أن يحاول الالتفاف على المصرف لتضييع حقوقه، هذا مع الإشارة إلى أن هذه الاجراءات يجب أن يستثنى عنها من ثبت عند المصرف نزاهته من خلال تعامل سابق، وثبت أيضا من خلال متابعة المصرف له أن تأخره يعود لأسباب فنية أو إعسار فعلي، إتباعا للهدي القرآني ﴿ **وَإِن كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ** ﴾، بل ان مثل هذا العميل يجب على المصرف أن يدرس وضعه بعناية، ويقدم له النصائح والإرشادات اللازمة، والتي تعينه على الخروج من أزمته.

ومن هذا التحليل نصل الى أن المصرف الإسلامي يجب أن

---

(١) قاسم محمد قاسم، مشكلة المتأخرات في المصارف الإسلامية، مرجع سابق، ص ٥٨.

يتخذ من الإجراءات الاحترازية التي تعمل على ابقاء المشكلة المذكورة تحت نطاق السيطرة، ومن الإجراءات التي يمكن اتخاذها في هذا الشأن ما يلي:

١ - إنشاء جهاز كفؤ للاستعلام عن العملاء، ومتابعتهم والتعرف على مشكلاتهم، ودراسة أوضاعهم منفردة، وخاصة الذين تظهر عليهم بوادر التعثر، ولضمان فعالية هذا الجهاز لابد من ربطه تنظيميا بمدير المصرف مباشرة، وذلك لتأمين تدخل الإدارة في الوقت المناسب وقبل استفحال الخطر.

٢ - العمل على اقناع مسؤولي المصارف المركزية على تطوير نماذج خاصة للتصريح عن الأخطار المصرفية للعملاء المتعاملين مع المصارف الإسلامية، على أن تراعي تلك النماذج خصوصيات العمل المصرفي الإسلامي، حفاظا على مصلحة المصارف الإسلامية وحقوقها ومصلحة العملاء معا، فبينما قد تلائم النماذج الحالية التصريح عن التزامات العملاء في عقود المرابحة، والبيع الآجل وعقد الاستصناع، وعقد السلم، باعتبار ما يترتب على العميل في كل من هذه العقود يمثل دينا في الذمة، الا أن تلك النماذج لا تصلح للتصريح عن الأخطار المصرفية في عقود أخرى كالمضاربة والمشاركة، هذا في الوقت الذي تقوم العلاقة بين المصرف الإسلامي وعميله في عقد المضاربة على أساس الوكالة التي لايضمن العامل فيها رأس المال الا في حال التعدي أو التقصير، بينما تقوم العلاقة في عقد المشاركة على أساس

المشاركة في الربح والخسارة، وليس على أساس المديونية للبنك، مما يعني أن التصريح عن الأخطار المصرفية في هذه العقود وفق النماذج الحالية للبنوك المركزية من شأنه أن يسيئ الفهم، ويحرم العملاء الذين يتم تمويلهم على أساس هذه الصيغ من الحصول على التمويل من المصارف الأخرى [1].

٣- فرض معايير دقيقة على دراسات الجدوى المقدمة من العملاء، لأجل الحصول على التمويل، حيث إن المتأخرات الفنية قد تكون ناتجة عن عدم الدقة في تصميم دراسة الجدوى، مما يؤدي الى مواجهة المشروع لمشكلة تسويقية أو مشكلة فنية، بسبب اغفال بعض البنود المهمة في الدراسة الفنية خصوصا، لاتظهر الا مع أو بعد بداية تنفيذ المشروع، أو يواجه المشرع مشكلة تعود الى الهيكل التنظيمي للمشروع المطلوب تمويله من المصرف، مما ينعكس في النهاية على نتائج الدراسة المالية والتي يعتمد عليها المحلل المالي في اتخاذ قرار منح التمويل من عدمه، ومما يضفي أهمية على هذه النقطة أن كثيرا من العملاء وهم يرغبون في الحصول على التمويل من البنك يعملون على تضخيم الإيرادات المتوقعة للمشروع وتخفيض النفقات، ممايؤدي الى وجود فجوة كبيرة بين التدفقات النقدية النقدية الداخلة المتوقعة وبين التزامات العميل، ومن ثم بدء التعثر المؤدي الى عدم القدرة

---

(١) حسين محمد سمحان، آليات التمويل في المصارف الإسلامية والتصريح عن الأخطار المصرفية (عمان، مجلة الدراسات المالية والمصرفية، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، العدد الثالث، المجلد الثالث، ١٩٩٥م) ص ٥٧ .

على الوفاء بالتزاماته في مواعيدها.

٤ - العمل على زيادة مخصص مخاطر الاستثمار بنسبة تزيد عن مثيله في المصارف التقليدية، لمواجهة حالات الإعسار الفعلي التي لا يد للعميل فيها، والتي لا يكون للمصرف إزاءها إلا إنظار العميل وإمهاله، وإعادة جدولة مواعيد استحقاقات التزاماته.

٥ - إمداد دائرة الاستثمار بالكوادر المؤهلة علميا وعمليا، والقادرين على تقديم النصح والمشورة لأصحاب المشروعات الممولة من قبل المصرف، وتحليل ظروف العميل المتعثر وتحديد نوع المشكلة التي يواجهها، لتجنيب المصرف مزيدا من حالات التعثر من المتعاملين معه.



الفصل الرابع

" الجانب التطبيقي "

أ- حالة دراسية

سبق أن أشرنا في مقدمة هذا البحث إلى أن نتائج الدراسة النظرية لهذا البحث قابلة للتعميم بينما نتائج الدراسة التطبيقية غير قابلة للتعميم، بسبب اختلاف البيئات التي تعمل فيها المصارف الإسلامية، والفرص الاستثمارية المتاحة لها، واختلاف الأنظمة والتشريعات المصرفية التي تخضع لها، مما يؤثر على طبيعة المخاطر التي تواجه كل مصرف إسلامي، هذا بالإضافة إلى أن ذلك يتطلب توفير أكبر قدر ممكن من البيانات عن هذه المصارف، وتحليلها ومن ثم التوصل إلى نتائج يمكن تعميمها على جميع المصارف الإسلامية، وبما أن ذلك يفوق حجم هذا البحث فقد تم الإقتصار على مؤسسة مصرفية واستثمارية إسلامية واحدة وهي شركة الراجحي المصرفية للإستثمار للفترة المالية (١٩٩٥-١٩٩٦م) لغرض تحليل مخاطرها المالية لمعرفة تأثير مخاطر العقود الشرعية على أعمالها، ومن ثم التوصل إلى نتائج وتوصيات يمكن أن تقود الباحثين إلى إجراء دراسات موسعة في هذا الموضوع، خاصة وإن هذا الموضوع لم يحظ إلى الآن بالإهتمام الكافي من الباحثين في الإقتصاد الإسلامي رغم أهميته وتزايد الأنشطة الإستثمارية والتمويلية التي تمارسها هذه المصارف، مما يؤدي إلى تنوع مخاطر الإستثمار التي تواجهها.

أما سبب اختيار شركة الراجحي المصرفية للإستثمار فيرجع إلى النجاحات التي حققتها تلك الشركة على الصعيد المحلي والإقليمي والدولي مما يجعلها بحق في طليعة المؤسسات المالية والمصرفية الإسلامية والتي ساهمت في تطوير وتطبيق العقود الشرعية المطبقة في المصارف الإسلامية اليوم، مما يعني أن تحليل نشاط هذه الشركة يمكن أن يلقي الضوء على طبيعة تلك العقود وأهميتها النسبية والمخاطر المختلفة التي تواجهها.

ب- منهجية التحليل وخطواته

يعد التقرير السنوي لشركة الراجحي المصرفية للاستثمار أحد المصادر المهمة لبيانات هذه الدراسة التطبيقية، بالإضافة إلى التوضيحات التي تم الحصول عليها من الشركة نفسها لشرح بعض الجوانب التي لم تغط بشكل مفصل في التقرير السنوي للشركة للفترة المالية (١٩٩٥-١٩٩٦م).

وسيعتمد التحليل على مجموعة من المعايير والنسب المالية لتحليل القوائم المالية للشركة تتناسب وحجم البيانات المالية المتاحة أهمها التحليل الأفقي والرأسي، وتحليل الموارد والإستخدامات، ومن ثم تلخيص أهم ما توصلت إليها الدراسة التطبيقية من نتائج.

أولا : قائمة المركز المالي الموحدة

كما هي في ٣١/١٢/١٩٩٦م

الجدول رقم ١/٢ شركة الراجحي المصرفية للاستثمار

الموجودات	القيمة بالألف ريال		التغـــــيرات		
	١٩٩٦م	١٩٩٥م	المبلغ	النسبة المئوية	الأهمية النسبية
النقد والمعادن الثمينة في الصندوق	٦٢٧,٤١٣	٧٢٩,٣٩٩	١٠١,٩٨٦-	٪١٤-	٪١,٩
ودائع لدى مؤسسة النقد العربي السعودي					
مطلوبات من البنوك	١,٦٧٢,٢٤٦	١,٧٧٢,٨٠٣	١٠٠,٥٥٧-	٪٥,٦٧--	٪٥,١٨
معادن ثمينة	٦٢١,٩٠٩	٣٤٤,٦٤٧	٢٧٧,٢٦٢	٪٨٠,٤٤	٪١,٩
متاجرة	٨٣,٤٧٦	٩١,٠٠٣	٧٥٢٧-	٪٩-	٪٠,٢٦
متاجرة بالوكالة	١١,٤٤٦,١١٠	٩,٣١٥,٣٨٩	٢,١٣٠,٧٢١	٪١٨,٦١	٪٣٥,٤٥
بيع بالتقسيط	١,٤٤٢,٨٣٦	١,٣٦٨,٢١١	٧٤,٦٢٥	٪٥,٤٥	٪٤,٤٧
استصناع	٢,١٥٦,٣٩٥	٣,٥٧١,٨٢٩	١,٤١٥,٤٣٤-	٪٣٩,٦٣-	٪٦,٦٨
تأجير مقرون بالبيع	٧,٨٧٦,٩٨٦	٦,٦١٧,٢٣٢	١,٢٥٩,٧٥٤	٪١٩	٪٢٤,٤٠
مرابحة	٣٥٤,١٨٥	٦٨٤,٩٠٨	٣٣٠,٧٢٣	٪٤٨,٢٨٠-	٪١,١
مشاركة	١,٨٨٥,٧٥٤	١,٧٩٧,٠٢٧	٨٨,٧٢٧	٪٤,٩٣	٪٥,٨٤
سلم	٧٥٠,٤٩٢	٤٢٨,٢٠١	٣٢٢,٢٩١	٪٧٥,٢٦	٪٢,٣٢
استثمارات متنوعة	٤٦,٨٧٥	١٥٧,٠٣١	١١٠,١٥٦	٪٧٠,١٥-	٪٠,١٤٥
حسابات جارية	٨٦٥,٥٦٨	١,١٢٦,٨٥٠	٢٦١,٢٨٢	٪٢٣,١٩--	٪٢,٦٨
صافي أصول مؤجرة	٧٢٢,٣٥٩	٦٩١,٦٦٥	٣٠,٦٩٤	٪٤,٤٣	٪٢,٢٤
صافي الموجودات الثابتة	٢٨١,٥٦١	٢٩٦,١٠٩	١٤,٥٤٨	٪٤,٩-	٪٠,٨٧
مصاريف التأسيس	٥٢٠,٣١٤	٥٢٥,٧٥٥	٥٤٤١-	٪١,٠٣-	٪١,٦
أرصدة مدينة أخرى	٣٢,٠٣٨	٢٧,٧١٦	٤٣٢٢	٪١٥,١٥	٪٠,١
	٨٩٥,١٣٦	١,١١٦,٨٤٧	٢٢١,٧١١-	٪١٩,٨٥٠	٪٢,٧٧
إجمالي الموجودات	٣٢,٢٨١,٦٥٣	٣٠,٦٦٢,٦٢٢	——	——	٪١٠٠

تابع قائمة المركز المالي الموحدة

كما هي في ٣١/ ١٢/ ١٩٩٦م

شركة الراجحي المصرفية للاستثمار

المطلوبات	القيمة بالألف ريال		التغيـــــرات		
	١٩٩٦م	١٩٩٥م	المبلغ	النسبة المئوية	الأهمية النسبية
حقوق المساهمين					
رأس المال	١,٥٠٠,٠٠٠	١,٥٠٠,٠٠٠	----		٪٤,٦٤
الاحتياطيات					
احتياطي نظامي	١,٥٠٠,٠٠٠	١,٥٠٠,٠٠٠	----	.	٪٤,٦٤
احتياطي عام	١,٢٥٠,٠٠٠	١,٢٥٠,٠٠٠	--	----	٪٣,٨٧
أرباح مبقاة	٥٠٩,٧٧١	٢٠١,٥٨٢	٣٠٨,١٨٩	٪١٥٣	٪١,٦
اجمالي حقوق المساهمين	٤,٧٥٩,٧٧١	٤,٤٥١,٥٨٢	٣٠٨,١٨٩	٪٦,٩	٪١٤,٧٤
المطلوبات					
حسابات جارية	٢٣,٣٠٩,٤٢٥	٢١,٧٢٥,٠٦٢	١,٥٨٤,٣٦٣	٪٧,٢٩	٪٧٢
حسابات أخرى	٩٤٧,٧١٣	٩٦٤,٩١٧	١٧,٢٠٤	٪١,٨-	٪٢,٩
مطلوبات للبنوك	١,١١٦,٩٨٠	١,٣٦٠,٩٥٠	٢٤٣,٩٧٠-	٪١٧,٩٢	٪٣,٤٦
حقوق الأقلية	١١,٣٥١	٢٣,٢٧٣	١١,٩٢٢	٪٥١-	٪٠,٠٣٥
مطلوبات أخرى					
الأرباح المقترح توزيعها	٩٠٠,٠٠٠	٧٥٠,٠٠٠	١٥٠,٠٠٠	٪٢٠	٪٢,٧٨
أرصدة دائنة أخرى	١,٢٣٦,٤١٣	١,٣٨٦,٨٣٨	١٥٠,٤٢٥-	٪١٠,٨٤-	٪٣,٨
اجمالي المطلوبات	٣٢,٢٨١,٦٥٣	٣٠,٦٦٢,٦٢٢	---	----	٪١٠٠
حسابات نظامية	٧,٦٣٤,١٢٨	٦,٥٩٥,٢٣٣			

المصدر: التقرير السنوي، شركة الراجحي المصرفية للاستثمار، ١٩٩٦م.

ثانيا: قائمة التدفقات النقدية للفترة (١٩٩٥-١٩٩٦م)

شركة الراجحي المصرفية للاستثمار

الجدول رقم ٢ / ٢ (القيمة بالألف ريال)

مصادر الأموال	المبلغ	استخدامات الأموال	المبلغ
الزيادة في المطلوبات		النقص في المطلوبات	
أرباح مبقاة	٣٠٨,١٨٩	حسابات أخرى	١٧,٢٠٤
حسابات جارية	١,٥٨٤,٣٦٣	مطلوبات للبنوك	٢٤٣,٩٧٠
أرباح مقترح توزيعها	١٥٠,٠٠٠	حقوق الأقلية	١١,٩٢٢
		أرصدة دائنة أخرى	١٥٠,٤٢٥
النقص في الموجودات		الزيادة في الموجودات	
النقد والمعادن الثمينة في الصندوق	١٠١,٩٨٦	مطلوبات من البنوك	٢٧٧,٢٦٢
ودائع لدى مؤسسة النقد العربي		متاجرة	٢,١٣٠,٧٢١
السعودي	١٠٠,٥٥٧	استصناع	١,٢٥٩,٧٥٤
معادن ثمينة	٧٥٢٧	مرابحة	٨٨,٧٢٧
بيع بالتقسيط	١,٤١٥,٤٣٤	مشاركة	٣٢٢,٢٩١
سلم	١١٠,١٥٦	حسابات جارية	٣٠,٦٩٤
استثمارات متنوعة	٢٦١,٢٨٢	مصروفات التأسيس	٤٣٢٢
صافي أصول مؤجرة	١٤,٥٤٨		
صافي الموجودات الثابتة	٥٤٤١		
أرصدة مدينة أخرى	٢٢١,٧١١		
تأجير منتهي بالبيع	٣٣٠,٧٢٣		
المجموع	٤,٦١١,٩١٧	المجموع	٤,٦١١,٩١٧

المصدر: التقرير السنوي، شركة الراجحي المصرفية للاستثمار، ١٩٩٦م

ثالثا: قائمة الدخل الموحدة

للسنة المنتهية في ٣١/١٢/١٩٩٦م

الجدول رقم ٣/٢ شركة الراجحي المصرفية للاستثمار (القيمة بالألف ريال)

بيـــــان	١٩٩٦م	١٩٩٥م
الدخل:		
دخل العمليات:		
متاجرة	٥٩٦,٥٩٧	٦٠٨,٢٢٩
متاجرة بالوكالة	٨١,٨٠٢	٧٨,٨٧٠
بيع بالتقسيط	٤٢٨,٢٦١	٤٦٣,١٧٩
استصناع	٥٣٣,١٧٩	٤٦٢,٤٨٥
تأجير مقرون بالبيع	٣٨,٩٧٠	٧٥,٢٧٩
مرابحة	١٣٢,٠١١	٨٦,٩٣٥
مشاركة	٤٣,٢٩١	٢٦,١٢٤
أصول مؤجرة	٢٦,١٤٧	٢٥,٢٧٠
متنوعة	٢١,٣٠٧	٣٥,٩٣٧
أتعاب المضاربة لحساب الغير	١٩,٩٢٠	١٦,٠٧١
فرق العملة	١٤١,٢١٩	٨٨,٥٦٥
اخرى	٢٢٥,٥٨٦	١١٩,٦٩٢
اجمالي دخل العمليات	٢,٢٨٨,٢٩٠	٢,٠٨٦,٦٣٦

تابع قائمة الدخل الموحدة

للسنة المنتهية في ٣١ / ١٢ / ١٩٩٦م

شركة الراجحي المصرفية للاستثمار (القيمة بالألف ريال)

بيــــان	١٩٩٦م	١٩٩٥م
المصروفات:		
رواتب وما في حكمها	٣٥٩,٩٠٤	٣٥٧,٨٩٧
إيجارات المباني	٤٥,٩٤٥	٤٠,٠١٧
مخصص استثمارات وأخرى	٢٧٥,٤٠٢	٢٢٧,٠٠٠
فروقات تقييم استثمارات	٩٠,٦٩٩	------
مصاريف عمومية	١٩١,٣٩٧	٢٢٧,٣٢٣
استهلاكات واطفاء	٨٢,٣٧٤	٨٣,٨٤١
مكافآت وبدلات أعضاء مجلس الادارة	٢,٤٣٠	٢,٤٧٢
اجمالي المصاريف	١,٠٤٨,١٥١	٩٣٨,٥٥٠
دخل السنة قبل احتساب الزكاة الشرعية	١,٢٤٠,١٣٩	١,١٤٨,٠٨٦
مخصص الزكاة	(٣٠,٩٧٩)	(٢٨,٦٥٢)
دخل السنة قبل حقوق الاقلية	١,٢٠٩,١٦٠	١,١١٩,٤٣٤
حقوق الأقلية	(٩٧١)	(١,٩٩٦)
صافي الدخل	١,٢٠٨,١٨٩	١,١١٧,٤٣٨
عدد الأسهم المتداولة (١٠٠ ريال للسهم الواحد)	١٥,٠٠٠ ألف سهم	١٥,٠٠٠ ألف سهم
ربحية السهم الواحد	٥٠.٨٠ ريال سعودي	٧٤,٥ ريال سعودي

المصدر: التقرير السنوي، شركة الراجحي المصرفية للاستثمار، ١٩٩٦م

رابعا : تحليل الاستثمارات جغرافيا حسب أشكالها :

الجدول رقم ٤ / ٢ (القيمة بالألف ريال)

البيان	الاستثمار الخارجي		الاستثمار الداخلي	
	المبلغ	الأهمية النسبية	المبلغ	الأهمية النسبية
متاجرة	١٠,٤١٩,٩٥٢	٩١٪	١,٠٢٦,١٥٨	٩٪
متاجرة بالوكالة	١,٤٤٢,٨٣٦	١٠٠٪		–
بيع بالتقسيط	–	–	٢,١٥٦,٣٩٥	١٠٠٪
استصناع	٤,٦٤١,٧٨٦	٥٨,٩٢٪	٣,٢٣٥,٢٠٠	٤١٪
تأجير مقرون بالبيع	٣٥٤,١٨٥	١٠٠٪	–	
مرابحة	١٣٨,٠٩٨	٧,٣٢٪	١,٧٤٧,٦٥٦	٩٢,٦٧٪
مشاركة	–	–	٧٥٠,٤٩٢	١٠٠٪
سلم	٤٦,٨٧٥	١٠٠٪	–	–
استثمارات متنوعة	٢١٢,٩٨٣	٢٤,٦٠٪	٦٥٢,٥٨٥	٧٥,٣٩٪
المجموع	١٧,٢٥٦,٧١٥	–	٩,٥٦٨,٤٨٦	–

المصدر : التقرير السنوي، شركة الراجحي المصرفية للاستثمار، ١٩٩٦م.

خامسا : تحليل الاستثمارات حسب القطاعات الاقتصادية المستفيدة :

الجدول رقم ٥ / ٢ (القيمة بالألف ريال)

البيـــــان	المبلغ	الأهمية النسبية
مؤسسات مالية	٩,٢٨٤,٤٠٠	٣٤,٦١٪
تجارة	٨,٨٦٧,١٤٨	٣٣٪
خدمات	٧٤٧,١١٤	٢,٧٨٪
صناعة	٤,٧٢٧,٤٩٧	١٧,٦٢٪
عام (حكومي)	٣,١٩٦,٣٦٣	١١,٩١٪
أخرى	٢,٦٧٩	٠,٠١٪
المجموع	٢٦,٨٢٥,٢٠١	١٠٠٪

المصدر : التقرير السنوي، شركة الراجحي المصرفية للاستثمار، ١٩٩٦م.

تحليل المواد والإستخدامات

شهدت بعض عناصر الموجودات من الميزانية انخفاضا بدرجات متفاوتة، فقد انخفضت أرصدة الشركة من النقد والمعادن الثمينة في الصندوق عن العام السابق بنسبة ١٤٪ لتشكل مانسبته ٩ ,١٪ عام ١٩٩٦م، كما أن ودائع الشركة لدى مؤسسة النقد العربي السعودي انخفضت بنسبة ٦٧ ,٥، الأمر الذي يمكن عزوه إلى رغبة الشركة في إيجاد مصادر اضافية لتمويل استثماراتها المختلفة، خاصة وإن الودائع الجارية زادت بنسبة ٢٩ ,٧٪ عن العام السابق إلا أن هذه الزيادة تعتبر غير كافية لاستيعاب توسع الشركة في مشاريعها، حيث يظهر من التحليل زيادة اعتماد الشركة في تمويلها للمشاريع الاستثمارية على الودائع الجارية والتي تمثل نسبة٧٢ ٪ من إجمالي المطلوبات و تمثل وحدها نسبة ٩٦٪ من إجمالي الودائع، بينما تبلغ نسبة اجمالي الاستثمار والتمويل إلى إجمالي الودائع ١١٥٪.

هذا وعلى الرغم من أن استثمارات الشركة زادت من مبلغ ٢٥ مليار ريال عام ١٩٩٥ إلى مبلغ ٢٦ مليار ريال عام ١٩٩٦ بنسبة نمو بلغت ٢ ,٧٪ فقد سجلت استثمارات الشركة إنخفاضا في بعض عناصرها، حيث انخفض حجم الإستثمار عن طريق البيع بالتقسيط بنسبة٦٣ ,٣٩٪ ليمثل ما نسبته ٦٨ ,٦٪ من إجمالي الاستخدامات وقد أفادت الشركة بأن سبب هذا الإنخفاض يعود إلى أن الشركة أوقفت هذا العقد لإعادة النظر في النشاط وإخراج المنتج بشكل يلبي طموحات العملاء حيث استؤنف النشاط لاحقا.

كما انخفض بند استثمارات متنوعة عن العام السابق بنسبة ١٩ ,٢٣٪ ليشكل ما نسبته ٦٨ ,٢٪ عام ١٩٩٦م، هذه التغيرات التي طرأت في عناصر الموجودات والمطلوبات تأتي ضمن سياسة الشركة في إدارة الأصول والتوازن بين الربحية والسيولة وإعادة هيكلة تركيبة الأصول لتتناسب مع مصادر الأموال.

أما من حيث الربحية فقد حققت الشركة أرباحا عالية مقارنة بالعام السابق، ليعكس كفاءة الشركة وقدرتها على توظيف أموالها في مجالات أكثر ربحية، فقد بلغت الأرباح التي حققتها الشركة عام ١٩٩٥م (١,١١٧,٤٣٨,٠٠٠ ريال سعودي)، ولذا وصلت ربحية السهم الواحد الى ٧٤,٥ ريال سعودي (قيمة السهم الواحد الاسمية = ١٠٠ ريال)، وفي عام ١٩٩٦م زادت الأرباح القابلة للتوزيع بقيمة(٩٠,٧٥١,٠٠٠ ريال سعودي) لتصل إلى (١,٢٠٨,١٨٩,٠٠٠ ريال سعودي)، أي بنسبة ٨,١٢٪، وارتفعت بذلك ربحية السهم الواحد الى ٨٠,٠٥ ريال، ليعكس كفاءة الشركة وقدرتها على تحقيق مزيد من الأرباح في المستقبل.

وقد توصلت الدراسة من خلال تحليلها للقوائم المالية للشركة الى عدد من الظواهر الإيجابية والسلبية تم تلخيصها في العناصر التالية :

أولا: الظواهر الايجابية

١-حظيت العقود الشرعية بأهمية كبيرة في مجال توظيف

أموال الشركة، فقد بلغت نسبة كل من المتاجرة والاستصناع إلى إجمالي الاستثمار حوالي ٤٢,٦٧٪، ٢٩,٣٦٪ على التوالي، بينما حظيت العقود الأخرى بنسب متفاوتة، حيث بلغت نسبة كل من البيع بالتقسيط والمرابحة والمشاركة والتأجير المقرون بالبيع وعقد السلم حوالي ٨٪، ٧٪، ٢,٧٩٪، ١,٣٢٪، ٠,١٧٤٪ على التوالي.

وفي الجانب المقابل نجد أن هذه العقود ساهمت بشكل كبير في إجمالي دخل العمليات للشركة، حيث بلغت نسبة الدخل الناتج عن المتاجرة ٢٦٪ من إجمالي دخل العمليات عام١٩٩٦م، بينما بلغت نسبة ٢٣,٣٠٪ في الإستصناع، ونسبة ١٨,٧١٪ في البيع بالتقسيط، ونسبة ٥,٧٧ ٪ في بيع المرابحة.

٢- تتمتع الشركة بالنمو المستقر في ودائع العملاء، فقد حققت الحسابات الجارية نموا موجبا يقدر بـ (٧,٢ ٪) عام ١٩٩٥، بينما زاد هذا المعدل إلى ٧,٢٩٪ عام ١٩٩٦م مما يعني الإستقرار النسبي في نمو الودائع الجارية مما يعكس زيادة ثقة المودعين بالشركة وقوة مركزها المالي.

٣- قامت الشركة من خلال سياستها الإستثمارية بتمويل عدد من مشاريع البنى التحتية بالمملكة العربية السعودية، حيث قامت بتمويل بناء عدد (٤٠٠) مدرسة بالتعاون مع وزارة المعارف السعودية إضافة لمشروعها الضخم الخاص بكهرباء الشعيبة بمبلغ ٢,٧ مليار ريال إضافة لسلسلة من المشاريع مع النقل الجماعي واهتمامها بقطاع الأفراد من خلال نشاط البيع بالتقسيط في مجال العقار

السكني والتجاري، مما يعني مساهمة الشركة الفعالة في تحقيق التنمية الإقتصادية الشاملة.

٤ – سجل الاستثمار عن طريق عقد المشاركة والإستصناع والمتاجرة والمرابحة نموا ملحوظا في مجال توظيف أموال الشركة ليعكس التقدم الذي أحرزته الشركة في تطبيق هذه العقود الشرعية، فقد زاد الاستثمار والتمويل بالمشاركة بنسبة ٢٦,٧٥٪، وبنسبة ١٩٪ في الاستصناع، و١٨,٦١٪ في المتاجرة، و٤,٩٣٪ في المرابحة، مقارنة بعام ١٩٩٥م.

٥ – تعتبر الأهمية النسبية لعقد المرابحة منخفضة مقارنة بالعقود الأخرى، مما يعني نجاح الشركة بشكل كبير في تطوير وتطبيق العقود الشرعية، في الوقت الذي ترتفع نسبة التمويل بالمرابحة في معظم المصارف الإسلامية وتصل نسبتها في بعض منها الى أكثر من ٩٠٪ من إجمالي التمويل والاستثمار.

٦ – بلغت نسبة رأس المال والاحتياطيات الى إجمالي ودائع العملاء ١٩,٦٢٪، وهي نسبة مرتفعة قياسا مع الحد الأدنى الذي حددته لجنة بازل لكفاية رأس المال وهي ٨٪، بينما بلغت نسبة رأس المال والإحتياطيات إلى إجمالي الأصول الخطرة لرأس المال ٢٦٪ مما يعني كفاية رأسمال الشركة وقدرتها على تعويض المودعين عن أية خسائر غير متوقعة، وهي من أهم الظواهر الايجابية التي يجب أن تسجل للشركة، خاصة اذا أخذنا في الاعتبار أن هذه النسبة تصل في بعض المصارف التجارية العاملة على الصعيد المحلي والدولي إلى أقل من ٤٪.

٧ – وجهت الشركة معظم استثماراتها نحو توظيفات قصيرة الأجل، فقد بلغت نسبة الاستثمار بالمتاجرة (لفترة أقل من شهر الى سنة) نحو ٩٩٪ من إجمالي ما تم استثماره بأسلوب المتاجرة، بينما بلغ ما تم توظيفه وفق صيغة البيع بالتقسيط للفترة المذكورة ٦٠ ٪، وبلغت هذه النسبة ٥٦ ٪ في عقد الاستصناع، وهذا الاتجاه وان كان يتعارض مع ما يطالب به الباحثون في الاقتصاد الإسلامي بضرورة توسع المصارف الإسلامية في الاستخدام المتوسط والطويل الأجل ليعكس دور هذه المصارف في تحقيق التنمية الاقتصادية الا أنه يلاحظ أن تركيبة الودائع في الشركة محل الدراسة تميل لصالح الودائع الجارية والتي تبلغ نسبتها الى إجمالي ودائع العملاء ٩٦٪ مما يدل على أن المخاطرة بتلك الأموال في توظيفات متوسطة أو طويلة الأجل من شأنها أن تعرض أموال المودعين للخطر، كما أن انتهاج الشركة لهذه السياسة اعتمادا على متانة وقوة مركزها المالي كفيل بأن يقود الشركة الى أزمة سيولة، يمكن أن تخسر فيها جزءا كبيرا من موجوداتها لمواجهة التزاماتها الطارئة والقصيرة الأجل، مما يعني أن الشركة كانت موفقة في سياسة إدارة الأصول وتحقيق التوازن بين السيولة والربحية في تخطيط الإستثمارات.

ثانيا: الظواهر السلبية

١ – يظهر جدول (مطلوبات من البنوك وللبنوك) أن نسبة ٩٩,٩٪ من المطلوبات (من البنوك وللبنوك) هي مع بنوك خارجية، كما أن نسبة الاستثمار الخارجي الى اجمالي الاستثمار بلغت

٣٣,٦٤٪، مما يدل على أن معظم استثمارات الشركة في خارج المملكة، الأمر الذي يعني عدم وجود فرص استثمارية محلية كافية لاستيعاب استثمارات الشركة أو أن الاستثمار الخارجي أكثر ربحية من وجهة نظر الشركة، وهذا التوجه يمكن أن يعرض الشركة لعدد من المخاطر أهمها مخاطر تقلبات أسعار الصرف ومخاطر البنوك ومخاطر البلدان والمخاطر السياسية.

٢- ارتفعت نسبة إجمالي الاستثمار إلى إجمالي الحسابات الجارية للعملاء الى ١١٥٪ مما يعني زيادة اعتماد الشركة على أموال أصحاب الحسابات الجارية في الاستثمار، الأمر الذي يعمل على زيادة مخاطر الإستثمار في الشركة نظرا لما تشكله الحسابات الجارية من أهمية كبيرة في تركيبة الودائع حيث تمثل ما نسبته ٩٦٪ من إجمالي ودائع العملاء.

٣- يعتبر مخصص مخاطر الاستثمارات منخفضا، حيث بلغت نسبة مخصص مخاطر الاستثمارات إلى إجمالي الإستثمار ٢,٩٣٪، وتعتبر هذه النسبة منخفضة إذا قورنت مع كبر حجم الاستثمارات التي تقيمها الشركة والمخاطر المصاحبة لها، حيث يفترض أن تتراوح هذه النسبة بين ٦-٨٪ من إجمالي الاستثمارات.

هذا على الرغم من أن الشركة ترى أن هذه النسبة مناسبة بناء على دراستها المتعمقة لمحفظتها الإستثمارية وفي ضوء زيادة ضوابط وإجراءات ما قبل منح الإئتمان وخبرتها التراكمية في تعاملها مع مجموعة واسعة من العملاء.

جـ - نظرة تحليلية عامة الى نتائج الدراسة التطبيقية

١ – تلعب البيئة والقوانين المصرفية السائدة التي تخضع لها المصارف الإسلامية وكذلك الفرص الاستثمارية التي تتيحها تلك البيئات دورا هاما في تحديد نوعية النشاط الاستثماري الذي يمارسه كل مصرف إسلامي، يؤكد ذلك نتائج الدراسة التطبيقية لشركة الراجحي المصرفية للاستثمار، مما يزيد من صعوبة تعميم نتائج الدراسات التطبيقية على جميع المصارف الإسلامية.

٢ – أكدت نتائج تحليل القوائم المالية لشركة الراجحي المصرفية للاستثمار ما توصلت اليه الدراسة في إطارها النظري وهو انخفاض مخاطر كل من عقد المرابحة والبيع لأجل والبيع بالتقسيط والاستصناع، وقد انعكس ذلك على زيادة الأهمية النسبية لاجمالي ما تم استثماره وفق هذه العقود في المصرفين الذين خضعا للتحليل.

٣ – يلاحظ عدم وجود تطبيق لعقد المضاربة في شركة الراجحي المصرفية للاستثمار، بينما تم إدماج هذا العقد مع عقد المشاركة في القوائم المالية للبنك الاسلامي الأردني، ويمكن أن يعزى ذلك الى ضآلة ما تم استثماره وفق هذه الصيغة، مما يؤكد ما توصلت اليه الدراسة في الجانب النظري أن عقد المضاربة من العقود ذات المخاطر العالية، الأمر الذي أدى الى احجام المصارف الإسلامية عن تقديم التمويل على أساس هذا العقد، كما يلاحظ انخفاض نسبة التمويل بالمشاركة الى إجمالي التمويل في كل من المصرفين محل الدراسة، وهذا لايتناسب مع أهمية هذا العقد في المصارف الإسلامية، وما

يجب أن تقوم به من دور في تحقيق التنمية الاقتصادية.

٤- يعتبر كل من شركة الراجحي المصرفية للاستثمار والبنك الإسلامي الأردني في وضع جيد من حيث تحقيقهما لمعايير كفاية رأس المال، حيث يذهب العرف المصرفي الى أن نسبة رأس المال والاحتياطيات الى إجمالي الودائع يجب أن تتراوح بين (٢ - ١٠ ٪)، وتتفاوت المصارف المركزية في تطبيق هذه النسب على المصارف التجارية، وفي الوقت الذي تعتبر المصارف المركزية التي تأخذ بمعيار ١٠٪ متشددة، فإن التي تأخذ بمعيار ٢٪ تعتبر متساهلة، وقد أوضحت نتائج الدراسة التطبيقية أن هذه النسبة بلغت ١٩,٦٢٪ و ٢٦٪ نسبة إلى إجمالي الأصول الخطرة لدى شركة الراجحي المصرفية للاستثمار، بينما بلغت تلك النسبة ١٠٪ في البنك الإسلامي الأردني.

" النتائج والتوصيات "

قامت هذه الدراسة بتحليل مخاطر الاستثمار في المصارف الإسلامية، ووجدت أن هذه المخاطر منها ما تعود لأسباب تتعلق بالبيئة والقوانين السائدة، ومنها ما ترتبط بالسوق المصرفي وسلوك المتعاملين معها، ومنها ما تعود لأسباب تتعلق بطبيعة العقود الشرعية بشكل خاص.

كما أن نتائج الدراسة التي تم التوصل اليها أدت الى قبول فرضيات الدراسة والتي تقول بأن المخاطر التي تواجهها المصارف الإسلامية أعلى من المخاطر التي تواجهها المصارف التقليدية، وأن نوعية النشاط الاستثماري في كل مصرف إسلامي تتوقف على درجة

المرونة التي تتيحها الأنظمة والقوانين السائدة وحجم الفرص الاستثمارية المتاحة، وأن عددا كبيرا من العقود الشرعية يتطلب تطبيقها توفر شبكة كبيرة من المعلومات عن العملاء الذين يتم التعامل معهم على أساس هذه العقود، ولذا فقد توصلت هذه الدراسة الى مجموعة من النتائج والتوصيات تم تلخيصها في العناصر التالية :

النتائج

١ – يعتبر عقد المضاربة والمشاركة والمزارعة والسلم من العقود الخطرة، التي يتطلب تنفيذها في المصارف الإسلامية وجود خبراء يلمون بالجوانب الشرعية العامة الى جانب خبرة عالية في مجال الاستثمار والتمويل، لضمان سلامة هذه العقود من الناحية الشرعية والفنية.

٢ – تنخفض درجة المخاطر في كل من عقد المرابحة والاستصناع والبيع بالتقسيط، وقد انعكس ذلك على زيادة الأهمية النسبية لتطبيق تلك العقود في المصارف الإسلامية قيد الدراسة.

٣ – بما أنه يترتب على تنفيذ كثير من العقود الشرعية التزامات على العملاء تتحول الى ديون في الذمة، كما هو الحال في المرابحة والسلم والبيع بالتقسيط فان المصارف الإسلامية التي تقدم التمويل على أساس تلك العقود تتعرض لمخاطر الأجل، والتي تتمثل في احتمالية عدم أداء المتعامين لالتزاماتهم نحو المصرف في المواعيد المتفق عليها، بسبب المماطلة أو الإعسار الفعلي، ومما يضفي أهمية على الموضوع عدم قدرة المصارف الإسلامية على فرض غرامات وفوائد

تأخير على العملاء المماطلين، أسوة بالمصارف التقليدية، التي تبدأ باحتساب فوائد التأخير من تاريخ تخلف العميل عن الوفاء بالتزاماته نحو المصرف بغض النظر عن كونه مماطلا أم معسرا.

٤- في الجانب التطبيقي من هذا البحث تم التوصل الى أن المصارف الإسلامية قيد الدراسة حققت نسبا عالية من كفاية رأس المال مقارنة بالمصارف الأخرى العاملة داخل الجهاز المصرفي الذي ينتمي اليه كل من المصرفين محل الدراسة، الأمر الذي يتطابق مع ما يدعو اليه الباحثون في الاقتصاد الإسلامي من ضرورة رفع هذه النسبة في المصارف الإسلامية لحماية أموال المودعين، نظرا لارتفاع مخاطر الإستثمارات التي تمولها من جهة وعدم قدرتها على الاستفادة من ميزة المقرض الأخير للمصارف المركزية من جهة أخرى.

كما لاحظت الدراسة انخفاض مخصصات مخاطر الاستثمار في المصارف الإسلامية التي خضعت للتحليل.

وبناء على تلك النتائج توصي الدراسة بمايلي:

١- انشاء جهاز كفؤ للاستعلام عن المتعاملين مع المصارف الإسلامية ومتابعتهم، والتعرف على مشكلاتهم، وخاصة الذين تظهر عليهم بوادر التعثر في العقود التي تترتب على تنفيذها ديون في الذمة على العملاء، وذلك لضمان تدخل ادارة المصرف في الوقت المناسب.

٢- أهمية استخدام المؤشرات السوقية في المصارف الإسلامية كأسلوب لاختيار العملاء، الذين يتم تمويلهم وفق عقد المضاربة

والمشاركة، لاسيما أولئك الذين ليس لهم سجل سابق في التعامل مع المصرف.

٣- إعطاء دراسات الجدوى المقدمة من العملاء - والمرفقة مع طلبات التمويل - أهمية قصوى في عملية دراسة طلبات التمويل، لما يترتب على عدم دقتها من وجود فجوة كبيرة بين التدفقات النقدية الداخلة المتوقعة للمشروع المطلوب تمويله وبين استحقاقات التزامات العميل نحو المصرف، وما يترتب على ذلك أيضا من متأخرات فنية، ومن ثم حدوث إعسار فعلي، يؤدي إلى عجز العميل عن الوفاء بالتزاماته تجاه المصرف في الموعد المتفق عليه.

٤- بما أن المصارف الإسلامية لا تمنح قروضا بل تقيم استثمارات فان نسبة مخصص الاستثمار فيها يجب أن تكون أعلى من مثيلاتها في المصارف التقليدية.

٥- على المصارف الإسلامية أن تحافظ على نسب عالية من كفاية رأس المال، باعتباره الخط الدفاعي الأول لحماية أموال المودعين من أية خسائر غير متوقعة على تلك المصارف.

٦- على المصارف الإسلامية أن تعمل على تطوير أدوات مالية قصيرة الأجل، تمكنها من تلبية حاجتها الى السيولة وقت الضرورة دون تحقيق خسائر.

٧- ضرورة التزام المصارف الإسلامية بالتوجه التدريجي نحو التوظيفات المتوسطة والطويلة الأجل، ليتناسب ذلك مع دورها الريادي في تحقيق التنمية الاقتصادية، الأمر الذي يتطلب السعي إلى

تطوير أدوات مالية طويلة الأجل كسندات المقارضة التي طورتها بعض المصارف الإسلامية لتحقيق تلك الغاية ولكن لاتزال دون المستوى المطلوب.

٨- إمداد دوائر الاستثمار في المصارف الإسلامية بالكوادر المؤهلة علميا وعمليا والذين يملكون الكفاءة والقدرة على تقديم النصح والمشورة لأصحاب المشروعات الممولة من قبل تلك المصارف، لتقليل حالات التعثر من العملاء لأسباب فنية.

٩- اعتماد التسويق المصرفي كنشاط رئيسي في المصارف الإسلامية يحظى بموقع هام في الهيكل التنظيمي، والعمل على تهيئة الجو المناسب للقائمين عليه لتعريف الجمهور بنشاط هذه المصارف وأهدافها وأساليب عملها، وإعداد دراسات تسويقية تبحث عن الحاجات المتجددة للعملاء والعمل على تلبيتها، ومعرفة صورة المصارف الإسلامية أمام عملائها، ومدى رضاهم بالخدمات المقدمة، واستخدام تلك المعلومات لتطوير وتحسين أساليب العمل وأداء العاملين فيها.

وختاما فإن الجهد البشري لا يمكن مهما بلغ أن يرقى إلى درجة الكمال بسبب استيلاء النقص على جميع البشر، ولذلك فلن أزعم بأنني وفيت هذا الموضوع حقه كما يجب، فالموضوع له أبعاد واسعة تحتاج إلى مزيد من الدراسات، ولكن حسبي أنني بذلت وسعي في دراسة هذا الموضوع المهم، وما كان فيه من صواب فمن الله وما كان فيه من خطأ فمن تقصيري وعجزي، وأرجو بذلك أن أكون قد

ساهمت في دعم مسيرة المصارف الإسلامية، وأن يجعل المولى عز وجل هذا العمل في موازين أعمالي يوم لا ينفع مال ولا بنون إلا من أتى الله بقلب سليم، والله ولي التوفيق.

بقلم الفقير الى رحمة ربه

محمد نور علي عبدالله — التاريخ ٨ / ٨ / ١٤١٩هـ

عمان – الأردن — الموافق ٢٧ / ١١ / ١٩٩٨م



قائمة المراجع والمصادر

١- د. حسني علي خريوش وآخرون، " الاستثمار والتمويل بين النظرية والتطبيق " عمان، الأردن، الناشر: الشركة الدولية للتجهيزات والخدمات الهندسية والمكتبية، ١٩٩٥م.

٢ - جمال الدين عطية، " البنوك الإسلامية بين النظرية والتطبيق " دولة قطر، كتاب الأمة، ١٤٠٧هـ.

٣- الحافظ أبي محمد زكي الدين المنذري، " الترغيب والترهيب من الحديث الشريف "، تحقيق: محمد علي قطب، بيروت، دار القلم، الطبعة الأولى، ١٩٩٢م.

٤- د. يوسف حامد العالم، " المقاصد العامة للشريعة الإسلامية " المعهد العالمي للفكر الإسلامي، الطبعة الثانية، ١٤١٥هـ /١٩٩٤م.

٥- أ. د. عبد العزيز الخياط، " نظرية العقد والخيارات في الفقه الإسلامي "، عمان، الأردن، المعهد العربي للدراسات المالية والمصرفية، ١٩٩٤م.

٦ - د. محمد صدقي بن أحمد البورنو، " الوجيز في إيضاح قواعد الفقه الكلية "، بيروت، مؤسسة الرسالة، الطبعة الرابعة، ١١٤١٦هـ/ ١٩٩٦م.

٧ - حامد عبدالله العلي، " تحرير قاعدة " تعارض المصالح والمفاسد " وتخريج بعض فروعها "، الكويت، مركز البحث العلمي -

جمعية احياء التراث الإسلامي، الطبعة الأولى ١٤١٥هـ / ١٩٩٤م.

٨ – أ. د. عبد العزيز الخياط، " الشركات في الشريعة الإسلامية والقانون الوضعي "، عمان، الأردن، المعهد العربي للدراسات المالية والمصرفية، الطبعة الخامسة، ١٤١٥هـ / ١٩٩٥م.

٩ – د. محمد علي القري، " مقدمة في أصول الاقتصاد الإسلامي "، جدة، دار حافظ للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، ١٤١٤هـ /١٩٩٣م.

١٠– د. هشام البساط، " التسويق المصرفي: الاتجاهات الحديثة "، بيروت، إتحاد المصارف العربية، ١٩٨٨م.

١١– د. يونس ابراهيم التميمي، (أوجه التشابه بين عناصر ميزانية المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية) (في) المصارف الإسلامية، بيروت، اتحاد المصارف العربية، ١٩٨٨م.

١٢– د. سيد الهواري، الاستثمار والتمويل بالمشاركة في البنوك الإسلامية، القاهرة، توزيع: مكتبة عين شمس، الطبعة الأولى، ١٩٩٦م.

١٣– د. محمد عمر شابرا، نحو نظام نقدي عادل، عمان،الأردن، المعهد العالمي للفكر الإسلامي – دار البشير للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، ١٤١٠هـ/ ١٩٩٠م.

١٤– بنك التضامن الإسلامي، التقرير السنوي، الخرطوم، ١٩٩٤م.

١٥– د. عبد الحميد الغزالي،(مشكلات المصارف الإسلامية منهج مقترح للتعامل معها)، (في) تجربة البنوك الإسلامية، القاهرة، كتاب الأهرام الاقتصادي،العدد ٢٨ يونيو ١٩٩٠م.

١٦– المستشار أحمد أمين حسان، (علاقة البنوك المركزية بالبنوك الإسلامية)، (في) " تجربة البنوك الإسلامية "، القاهرة، كتاب الأهرام الاقتصادي، العدد ٢٨ يونيو ١٩٩٠م.

١٧– الشيخ صالح كامل، (النشاط المصرفي والدور الرقابي للبنوك المركزية)، (في) " تجربة البنوك الإسلامية "، القاهرة، كتاب الأهرام الاقتصادي، العدد ٢٨ يونيو ١٩٩٠م.

١٨– عبداللة أحمد بن قدامة المقدسي، " المغني "، الرياض، مكتبة الرياض الحديثة، التاريخ: بدون.

١٩– الموطأ مع شرح الزرقاني، بيروت، دار الفكر، التاريخ: بدون.

٢٠–القاضي محمد بن أحمد بن رشد القرطبي الأندلسي، " بداية المجتهد ونهاية المقتصد "، القاهرة، المكتبة التجارية الكبرى، التاريخ: بدون.

٢١– بيت التمويل الكويتي، الفتاوى الشرعية في المسائل الاقتصادية، الكويت.

٢٢– د. عبد الستار أبو غدة، " الوسائل المشروعة لتقليل مخاطر المضاربة "، دبي، مجلة الاقتصاد الإسلامي، العدد١٨١ ذو الحجة ١٤١٦هـ/١٩٩٦م.

٢٣- عبد الرحيم حمدي، محاضرة ألقاها السيد عبد القادر منصور في الحلقة التقييمية للاستثمار المنعقدة في رمضان ١٣٩٩هـ - ١٩٧٩م، الخرطوم، مطبوعات بنك الخرطوم والدراسات بالمصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية، " التمويل بالمشاركة في الأرباح "، دبي، مجلة الاقتصاد الإسلامي، العدد ٧٥، المجلد السابع، صفر ١٤٠٨هـ /١٩٨٧م.

٢٤- د. يوسف القرضاوي،" بيع المرابحة للآمر بالشراء " الكويت، دار القلم، ١٩٨٦م.

٢٥- د. محمد عثمان شبير، " المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي " عمان، الأردن، دار النفائس للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى،١٤١٦هـ /١٩٩٦م.

٢٦- عبد الهادي يعقوب عبدالله وسراج الدين مصطفى، " المشاركة أحكامها وضوابطها الشرعية والمحاسبية في المصارف الإسلامية "، الخرطوم، مطبوعات بنك الخرطوم، الطبعة الثانية، ١٤١٤هـ/ ١٩٩٣م.

٢٧- عبد الهادي يعقوب عبدالله وسراج الدين مصطفى، " بيع المرابحة: أحكامه وضوابطه الشرعية "، الخرطوم، سلسلة مطبوعات بنك الخرطوم، ١٤١٤هـ / ١٩٩٤م.

٢٨- فياض عبد المنعم حسنين، " بيع المرابحة في المصارف الإسلامية" القاهرة، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، الطبعة الأولى، ١٤١٧هـ/١٩٩٦م.

٢٩- محمد عبد العزيز حسن زيد، " التطبيق المعاصر لعقد السلم" القاهرة، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، ١٤١٧هـ/١٩٩٦م.

٣٠- د. عبد العزيز الخياط " عقد السلم والتطبيق المصرفي " عمان، الأردن، مجلة الدراسات المالية والمصرفية، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، المجلد الثاني، العدد الرابع، ١٤١٥هـ- ديسمبر ١٩٩٤م.

٣١- صديق طلحة رحمة، " المصارف الإسلامية وصيغ التمويل الإسلامي: تجربة البنك الزراعي السوداني مع التأكيد على بيع السلم "، عمان، الأردن، مجلة الدراسات المالية والمصرفية، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، العدد الرابع، المجلد الرابع، ديسمبر ١٩٩٦م.

٣٢- مطبوعات بنك التضامن الاسلامي " المزارعة وأحكامها الفقهية "، الخرطوم، ١٤١٤هـ/١٩٩٤م.

٣٣- وزارة الأوقاف والشؤون الاسلامية، " الموسوعة الفقهية "، الكويت، مطابع دار الصفوة للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الرابعة، ١٤١٤هـ/١٩٩٣م، جـ ٣، والطبعة الأولى،١٤١٢هـ / ١٩٩٢م، جـ ٢٥.

٣٤- مجموعة دلة البركة " ادارة التطوير والبحوث،" الفتاوى الاقتصادية "، جدة، الطبعة الرابعة، ١٤١٤هـ.

٣٥- قاسم محمد قاسم، " مشكلة المتأخرات في المصارف الإسلامية " عمان، الأردن، مجلة الدراسات المالية والمصرفية، الأكاديمية

العربية للعلوم المالية والمصرفية، العدد الأول، المجلد الخامس، مارس ١٩٩٧م.

٣٦- د. عبد الحميد محمود البعلي، " أساسيات العمل المصرفي الاسلامي "، القاهرة، مكتبة وهبة، ١٤١٠هـ/١٩٩٠م.

٣٧- البنك المركزي الأردني، " معاملة البنك الإسلامي فيما يتعلق بالنسب والاحتياطيات "، عمان، الأردن، دائرة مراقبة البنوك، البنك المركزي الأردني، ١٩٩٧م.

٣٨- حسين محمد سمحان، " آليات التمويل في المصارف الاسلامية والتصريح عن الأخطار المصرفية "، عمان، الأردن، مجلة الدراسات المالية والمصرفية، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، العدد الثالث، المجلد الثالث، ١٩٩٥م.

٣٩- د. الغريب ناصر، " أصول المصرفية الاسلامية وقضايا التشغيل" القاهرة، توزيع: دارأبوللو للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، ١٩٩٦م.

٤٠- سراج الدين مصطفى وعبد الهادي يعقوب عبدالله، " المضاربة أحكامها وضوابطها الشرعية والمحاسبية في المصارف الإسلامية" الخرطوم، مطبوعات بنك الخرطوم، ١٤١٤هـ/١٩٩٣م.

٤١- محمد عبدالله العربي، " المعاملات المصرفية المعاصرة ورأي الإسلام فيها "، القاهرة، مجمع البحوث الإسلامية، بحث مقدم للمؤتمر الثاني لمجمع البحوث الإسلامية، ١٣٨٥هـ/١٩٦٥م.

٤٢–محمد باقر الصدر، " البنك اللاربوي في الإسلام "، بيروت، دار الكتاب اللبناني، الطبعة الثانية، ١٩٧٣م.

٤٣– عمر الصديق أحمد، " التمويل بالاستصناع من النواحي الفقهية والعملية والاجرائية "، بيروت، مجلة إتحاد المصارف العربية، العدد ١٩٧، المجلد السابع عشر، مايو ١٩٩٧م.

٤٤– عبد الباري محمد مشعل، " الضوابط الشرعية لعقد الاستصناع بشركة الراجحي المصرفية للاستثمار "، دبي، مجلة الاقتصاد الإسلامي، العدد ١٩٥، السنة ١٧– صفر ١٤١٨هـ – يونيو ١٩٩٧م.

٤٥– د. سامي أحمد حمودة، " تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الاسلامية "، عمان، الأردن، مطبعة الشرق ومكتبتها، الطبعة الثانية، ١٤٠٢هـ / ١٩٨٢م.

٤٦– بكر الريحان، " دورة في: تحليل مخاطر المصارف الإسلامية " عمان، معهد الدراسات المصرفية، للفترة (٢٢/٧ – ٢٦/٧/١٩٩٥م).

٤٧– البنك الإسلامي الأردني للاستثمار والتمويل، " التقرير السنوي الثامن عشر "، عمان، الأردن، ١٩٩٦م.

٤٨– شركة الراجحي المصرفية للاستثمار، " التقريرالسنوي " الرياض،السعودية،١٩٩٦م.

٤٩– المراجع الانجليزية :

GHALEB AWAD , OPTIMAL IN-
VESTMENT UNDER PROFIT -LOSS
SHARING CONTACT : A GAME
THEORY APPROACH , DIRASAT, AD-
MINISTRATIVE SCIENCES , VOL-
UME 25,No 1,1998 , AMMAN - JORDAN .

الفهـــــــرس

(الموضوع)	رقم الصفحة
المقدمة :	
أ – أهمية ومشكلة الدراسة	٣
ب – سبب اختيار الموضوع	٣
جـ – هدف الدراسة	٤
د – فرضيات الدراسة	٤
هـ – منهجية الدراسة	٥
أدبيات الدراسة (الدراسات السابقة)	٦
(الفصل الأول)	
" مقدمة عامة عن مخاطر المال والأعمال "	٩
مفاهيم أساسية	٩
العلاقة بين العائد والخطورة	١١
أنواع المخاطر ومكوناتها	١١
الجهات المستفيدة من تحليل مخاطر المال والأعمال	١٤
مدخل إلى تحليل المخاطر الأساسية التي تواجهها المصارف	١٩
مخاطر الاستثمار في المصارف الإسلامية	١٩
" أساسيات عن العمل المصرفي الإسلامي "	**٢١**
(الفصل الثاني)	
المبحث الأول : نظرة الإسلام الى المال	٢٣
المبحث الثاني :	
القواعد الشرعية التي تنظم المعاملات المالية	٢٦
المبحث الثالث : الفروق الأساسية بين	
المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية	٢٩

(الفصل الثالث)
" المخاطر التي تواجهها المصارف الإسلامية " ٣٥
المبحث الأول: المخاطر العامة ٣٦
أ – المخاطر المرتبطة بالمتعاملين ٣٦
ب – المخاطر المرتبطة بالسوق المصرفي ٤١
جـ – المخاطر المرتبطة بالأنظمة والقوانين السائدة ٤٥
المبحث الثاني: المخاطر الخاصة ٤٩
اولا: عقد المضاربة ٥٠
ثانيا: عقد المشاركة ٦١
ثالثا: عقد المرابحة ٧١
رابعا: عقد المزارعة ٨٥
خامسا: عقد السلم ٨٩
سادسا: عقد الإستصناع ١٠١
المبحث الثالث:
مخاطر الأجل في المصارف الإسلامية ١٠٧
(الفصل الرابع)
" الجانب التطبيقي " ١٢١
أ – حالة دراسية ١٢١
ب – منهجية التحليل وخطواته ١٢٢
جـ – نتائج الدراسة ١٣٥
النتائج والتوصيات ١٣٦
قائمة المراجع والمصادر ١٤٣
الفهرس ١٥١